

**interamerican
journal of
psychology**

number 1

1981

volume 15

**revista
interamericana
de psicología**

**REVISTA INTERAMERICANA DE PSICOLOGIA
INTERAMERICAN JOURNAL OF PSYCHOLOGY**

Gordon E. Finley, *Editor*
Department of Psychology
Florida International University
Miami FL 33199 USA

Consulting Editors

Arrigo L. Angelini, *Universidade de São Paulo, Brasil*
Stephen A. Appelbaum, *University of Missouri, United States*
Alfredo Ardila, *Universidad Nacional Autónoma de México*
Rubén Ardila, *Universidad de Santo Tomás, Colombia*
José J. Bauermeister, *Universidad de Puerto Rico*
Angela M. B. Biaggio, *Pontificia Universidade Católica do Rio de Janeiro, Brasil*
Luis A. Escovar, *Florida International University, United States*
Otto E. Gilbert, *Universidad del Valle de Guatemala*
Max A. González, *Centro Caribeño de Estudios Postgraduados, Puerto Rico*
Wayne H. Holtzman, *University of Texas At Austin, United States*
Jerome Kagan, *Harvard University, United States*
Mauricio Knobel, *Universidade Estadual de Campinas, Brasil*
William M. Kurtines, *Florida International University, United States*
Juan LaFarga, *Universidad Iberoamericana, México*
Luis M. Laosa, *Educational Testing Service, United States*
Robert M. Malmö, *McGill University, Canada*
Gerardo Marín, *University of California, Los Angeles, United States*
Luiz F. Natalicio, *University of Texas at El Paso, United States*
João Batista Araujo e Oliveira, *FINEP, Brasil*
Charles E. Osgood, *University of Illinois, Urbana, United States*
Amado M. Padilla, *University of California, Los Angeles, United States*
Harold Pepinsky, *Ohio State University, United States*
Isabel Reyes-Lagunes, *Universidad Nacional Autónoma de México*
Emilio Ribes, *Universidad Nacional Autónoma de México, Iztacala*
Washington L. Risso, *Honduras*
Aroldo Rodrigues, *Universidade Federal do Rio Grande do Sul, Brasil*
José Miguel Salazar, *Universidad Central de Venezuela*
Harry C. Triandis, *University of Illinois at Urbana-Champaign*
Jacob A. Varela, *Uruguay*
Roderick Wong, *University of British Columbia, Canada*

Barbara VanOss Marín, *Managing Editor*
Spanish Speaking Mental Health Research Center
University of California
Los Angeles CA 90024 (USA)

Revista Interamericana de Psicología

**REVISTA INTERAMERICANA DE PSICOLOGIA
INTERAMERICAN JOURNAL OF PSYCHOLOGY**

1981

Vol. 15 No. 1

Original Articles

Influencias Culturales Harry C. Triandis 1
en el Comportamiento
Social

A Comparison of Attitudes Emily E. LaBeff & 29
toward Sexual
Permissiveness in Mexico
and the United States Richard A. Dodder

El Enfoque Cognitivo de las Federico R. León 41
Decisiones de Fertilidad:
Un Analisis Conceptual y
Empírico y una Propuesta
de Reformulación

Brief Report

Cross Cultural Factors in a Susan Bram & 63
Study of Adolescent
Psychiatric Patients who
Report "Hearing Voices"

Información Para Los Autores 67

Information For Authors 67

Informação Para Autor 68

La **Revista Interamericana de Psicología** es publicada por la Sociedad Interamericana de Psicología (S.I.P.) para facilitar el intercambio de información profesional y científica entre los psicólogos de las Américas y para promover el desarrollo de la psicología en el Hemisferio Occidental. La revista se publica cada seis meses con artículos de todas las áreas de la psicología. Los manuscritos que pueden ser publicados por lo general pertenecen a una de tres categorías: **Artículos Originales** (teóricos, empíricos, clínicos, educacionales, profesionales o revisiones de no más de 20 páginas); **Informes Breves** (500 palabras); y **Revisiones de Libros** (por invitación). Aquellos artículos que sean relevantes a los temas y preocupaciones de la Psicología Interamericana o que reflejen cierta colaboración internacional, recibirán especial atención durante el proceso editorial. Los manuscritos pueden escribirse en Castellano, Inglés o Portugués. La suscripción anual es de US\$20.00. Todas las órdenes de suscripción, cambios de dirección y otra correspondencia comercial debe enviarse al Gerente de la revista. Las últimas páginas incluyen información para los autores.

The **Interamerican Journal of Psychology**, the official journal of the Interamerican Society of Psychology (S.I.P.), is published to facilitate the exchange of scientific and professional information among psychologists throughout the Americas and to promote the development of psychology in the Western Hemisphere. The journal is published semi-annually and accepts manuscripts in all areas of psychology. Accepted manuscripts normally fall within three categories: **Original Articles** (theoretical, empirical, clinical, educational, professional, or reviews of no more than 20 pages); **Brief Reports** (500 words) and **Book Reviews** (by invitation). Articles which are relevant to the themes and concerns of Interamerican Psychology or which reflect a cross-national collaboration are encouraged. Manuscripts may be submitted in Spanish, Portuguese or English. Annual subscription is US\$20.00. All subscription orders, address changes, and other commercial correspondence should be addressed to the Managing Editor. Information for authors is found on the last pages of this issue.

A *Revista Interamericana de Psicologia* é uma publicação da Sociedade Interamericana de Psicologia. A revista se devota à facilitar intercâmbio de informação científica e profissional entre psicólogos das Américas e à promoção do desenvolvimento da Psicologia no hemisfério ocidental. A revista é publicada bi-anualmente e trabalhos em todas as áreas de psicologia são publicados. Artigos eventualmente publicados geralmente caem em uma das três seguintes categorias: trabalhos originais (teórico, empírico, clínico, educacional, profissional ou revisões de menos de 20 páginas); relatórios curtos (500 palavras); e críticas de livros (por convite). Consideração especial se estende a artigos cujos temas se enquadram dentro do âmbito da psicologia interamericana ou que relatam trabalho resultante de colaboração transnacional. Manuscritos podem ser apresentados em espanhol, português ou inglês. A assinatura anual é de \$20.00 (vinte dólares). Todas as comunicações comerciais, incluindo pedidos de assinatura, mudanças de endereço e anúncios, devem ser dirigidas ao Editor-Gerente. Informações para autores se encontram nas últimas páginas deste número.

The Interamerican Society of Psychology is grateful to the following institutions for the help provided in publishing this journal:

College of Arts and Sciences, Florida International University

International Affairs Center, Florida International University

Spanish Speaking Mental Health Research Center (UCLA)

University of California, Los Angeles

INFLUENCIAS CULTURALES EN EL COMPORTAMIENTO SOCIAL¹

HARRY C. TRIANDIS

University of Illinois, Urbana-Champaign

Las variaciones en la ecología y en la cultura están asociadas con variaciones en la conducta social. En este trabajo se proponen varias hipótesis sobre estas relaciones y se mencionan algunos estudios que son consistentes con las hipótesis. Los grupos culturales difieren del énfasis relativo que le dan a las características de otras personas, la definición de cual es el grupo aceptado y cual el grupo rechazado, la forma en que procesan información sobre otras personas y en sus valores. El trabajo presenta una serie de dimensiones que resumen tales diferencias culturales. Cuando personas de diferentes culturas que dan mucho o poco énfasis a estas dimensiones interactúan, ellas forman estereotipos negativos entre sí y es probable que se involucren en círculos viciosos de malentendidos y de rechazo interpersonal. Esta situación se puede evitar a través del entrenamiento cultural. El trabajo recomienda que tal entrenamiento se haga parte rutinaria de los programas escolares.

Variations in ecology and culture are linked with variations in social behavior. A number of hypotheses concerning these links are proposed and some literature consistent with the hypotheses quoted. Cultural groups differ in the relative emphases they place on attributes of Others, ingroup-outgroup definitions, the way they process information about Others, and their values. A number of dimensions are presented which summarize such cultural differences. When persons from different cultures who are high vs. low on each of these dimensions interact they form uncomplimentary stereotypes of each other and are likely to become

involved in vicious circles of misunderstandings, and interpersonal rejection. Training individuals to understand these phenomena may avoid such unfortunate events. It is recommended that such training be provided routinely in most school systems.

Estoy muy agradecido a la Junta Directiva de la Sociedad Interamericana de Psicología por haberme elegido para recibir el Premio Interamericano de Psicología. Este es un gran honor, lo cual hace mi tarea de dar una conferencia apropiada al premio, excepcionalmente difícil.

Elegí como mi tópico la influencia de la cultura en el comportamiento social, puesto que éste ha sido el tema central del que me he preocupado por un cuarto de siglo, y supongo que la Sociedad me ha honrado con este premio porque he hecho algunas pequeñas contribuciones a nuestra comprensión de la forma en que la cultura está ligada al comportamiento social.

En mi opinión, la comprensión de las relaciones entre cultura y comportamiento, y el descubrimiento de las formas de reducir los malentendidos debidos a diferencias culturales, es una de las más altas prioridades para la humanidad. Como seres humanos, hemos evolucionado en el transcurso de los dos últimos millones de años sobre este planeta, donde nuestra historia del tratamiento inhumano de nuestros hermanos es muy desoladora. Durante estos años pudimos permitirnos estas conductas desafortunadas, a menudo basadas en la codicia y justificadas por racionalizaciones etnocéntricas, porque en las guerras sólo matábamos una pequeña fracción de la especie. Pero en los últimos treinta años hemos aprendido mucho más: ahora podemos matar a todos los seres vivientes. *No podemos continuar permitiéndonos los malentendidos culturales y el etnocentrismo.* Tenemos que cambiar como especie. Pero para hacerlo, tenemos que comprendernos a nosotros mismos. La comprensión de cómo nos forman nuestras culturas es entonces la tarea mas importante a la que nos podemos enfrentar.

Primero algunas definiciones: Cultura, para mí, es la parte del medio ambiente hecha por el ser humano. Esta incluye objetos, tales como herramientas y puentes; y aspectos subjetivos, tales como normas, roles y valores. Variaciones en la cultura emergen a raíz de que los seres humanos vivimos en distintas ecologías, donde distintos patrones de comportamiento son reforzados. Las características de la ecología producen aspectos específicos en las culturas objetiva y subjetiva, y estos llevan a patrones de comportamiento específicos. La cultura puede también concebirse como un *programa para el comportamiento*, de la manera en que un computador opera bajo la influencia de un programa. Nuestro comportamiento está tan culturalmente programado, que rara vez nos damos cuenta de que la mayoría de nuestras reacciones han sido culturalmente determinadas.

Permítanme usar un ejemplo. Cuando yo era un adolescente, vivía en la isla de Corfú en Grecia. En las noches de verano uno podía ver la gente joven de la ciudad caminando hacia arriba y abajo en una sección específica del pueblo. Los muchachos decían cosas simpáticas a las muchachas, quienes respondían demostrando interés o desinterés. Elegí este ejemplo porque sé que este comportamiento social se encuentra también profusamente en América Latina. Cuando yo tenía treinta y cinco años, los *niños* de aquellas personas continuaban haciendo lo mismo que habían hecho sus padres; *este* año sus nietos también lo están haciendo. El punto es que *el patrón de comportamiento aún existe, pero los actores son totalmente distintos*. Ese es un ejemplo claro de cómo la cultura influye en el comportamiento social.

Por supuesto que la gente que se comporta de esta manera no se dicen a sí mismos "yo estoy haciendo esto porque mi cultura me ha influenciado para hacerlo." Ellos hacen lo que es, aparentemente, lo "obvio" y apropiado. Es precisamente porque gran parte del comportamiento culturalmente determinado es "obvio," que es difícil separarlo de otros determinantes.

Estos patrones de comportamiento determinados culturalmente tienen correlatos cognoscitivos. Hay normas, roles, significados, estereotipos, intenciones conductuales, y valores que se reflejan en las cogniciones de aquellos que manifiestan patrones de comportamiento específicos. En mi libro, *The Analysis of Subjective Culture* (Triandis, 1972), demostré cómo tales estructuras cognoscitivas pueden estudiarse transculturalmente y cómo ellas forman temas o patrones cognoscitivos.

De esta manera es razonable buscar las relaciones entre variaciones en la ecología por un lado, y variaciones en los patrones de comportamiento por el otro, con variaciones en las *culturas subjetivas* de varias poblaciones proveyendo los lazos entre ecología y comportamiento.

¿Cuales son algunas de las variaciones en ecología, cultura subjetiva y comportamiento? Comencemos por examinar variaciones en el comportamiento. Un buen número de publicaciones evidencia que las *intenciones conductuales* y los *hábitos* son algunos de los determinantes del comportamiento de mayor importancia (Triandis, 1977a, 1980). Con base en esto, si examinamos la estructura de las intenciones conductuales deberíamos encontrar algunas indicaciones de variaciones en el comportamiento. En efecto, las variaciones en el comportamiento pueden ser determinadas por: (a) la observación y clasificación del comportamiento, o (b) solicitando a los individuos que describan su propia conducta. Por ambos métodos uno obtiene convergencia en ciertas dimensiones: el comportamiento puede ser *asociativo* (ej. ayudar, amar, apoyar) o *disociativo* (ej. evitar, atacar, golpear); *superordinado* (ej. criticar, dar ordenes) o *subordinado* (ej. obedecer, pedir ayuda); *íntimo* (ej. besar, tomarse de la mano) o *formal* (ej. enviar una invitación escrita); y puede ser *manifiesto* (ej. pegar) o *encubierto* (ej. amar). Esta estructura de cuatro dimensiones parece emerger en muchas clases de estudios, y es considerablemente general a través de las culturas (ej., Lonner, 1980). Cualquier comportamiento puede ser considerado como un punto en éste

espacio de cuatro dimensiones, donde las coordenadas son (para mencionar solo un polo de cada dimensión) Asociación, Superordinación, Intimidad, y Apertura. Comportamientos similares tales como *críticas* y *dar órdenes* ocuparán puntos cercanos en este espacio; comportamientos distintos, tales como besar (As +, Sp +, I + y Ap +) y odiar (As-, Ap-) estarán distantes en este espacio de cuatro dimensiones.

Esta tipología del comportamiento, la cual se describe más completamente en Triandis (1977a), sugiere que algunas variaciones en la ecología pueden estar relacionadas con patrones de comportamiento que son predominantemente asociativos, superordinados, y así sucesivamente. Los siguientes son algunos ejemplos de hipótesis plausibles:

Primero, *en ecologías donde los recursos son abundantes habrá más comportamientos asociativos. En ecologías donde los recursos son extremadamente escasos habrá más comportamientos disociativos.*

Los recursos son definidos por Foa y Foa (1974), como incluyendo dinero, productos, servicios, estatus, amor, e información. La hipótesis plantea que en medios ambientes donde los recursos son abundantes uno encontrará más comportamientos de ayuda, apoyo, cooperación, y conductas afectivamente positivas. En medios ambientes donde los recursos son escasos uno encontrará más insultos, odio, mentira, robo, y negación de ayuda. Un ejemplo extremo de recursos escasos es el estudio de Turnbull (1972) sobre el comportamiento de una tribu cuyos recursos fueron drásticamente reducidos. Esta tribu africana vivía y cazaba en un área que fué designada "Parque Nacional," y por ésta razón fueron trasladados a otra región. Pero la caza en la nueva región era tan pobre que los recursos eran extremadamente escasos. Esta tribu entonces comenzó a presentar comportamientos que eran increíblemente crueles, tales como el quitar alimentos a sus propios niños y dejarlos perecer de hambre, y especialmente quitándole al alimento a un niño débil para dárselo a uno más sano (triage). La familia había sido destruida, y nadie confiaba en los demás. La relación entre

pocos recursos y la desconfianza parece ocurrir también en economías más desarrolladas. Por ejemplo, en mis estudios sobre negros y blancos en los Estados Unidos (Triandis, 1976), encontré que los negros que no tenían trabajo, y habían estado desempleados por muchos años, eran extremadamente desconfiados de otras personas, y rechazaban incluso a sus parientes. De especial importancia es el hecho de que éste grupo mostró poca evidencia de percibir lazos entre el *comportamiento* y sus *consecuencias*. Ellos veían el mundo como caótico, y no creían que se pudiese confiar en la relación entre causas y efectos de los fenómenos sociales. Yo llamé a esta forma de pensar, *desconfianza en el ecosistema* (Triandis, 1976).

La segunda hipótesis es que *mientras más desigual es la distribución de recursos, más superordinado es el comportamiento de aquellos que controlan los recursos*.

La superordinación está relacionada con el control. Esto incluye dirigir, recompensar selectivamente, vigilar a otros, criticar, etc. El argumento es que la distribución desigual de recursos lleva inherentemente a la defensa de los recursos por parte de aquellos que los tienen por medio del control del comportamiento de otros. Esta hipótesis es corroborada por los resultados obtenidos por Hofstede (1980).

Distancia del poder. Hofstede (1980) mostró que las culturas difieren en la distancia que la gente percibe que existe entre aquellos que tienen estatus y aquellos que no lo tienen. Por ejemplo, en culturas de distancia social grande, el jefe y el subordinado son percibidos como dos *clases* muy distintas de personas. Se espera que las personas de clase alta actúen arrogantemente, y la gente no se escandaliza cuando ven ese tipo de comportamiento. Los subordinados tienen sentimientos muy ambivalentes hacia sus jefes: miedo, respeto, amor y odio se mezclan todos en la forma en que los subordinados piensan de sus jefes. Los jefes saben que pueden ser rechazados y tienen que tomar precauciones especiales para protegerse de subordinados insatisfechos.

En los resultados de Hofstede, la mayor distancia del

poder fue encontrada en las Filipinas y en América Latina; la menor en Escandinavia y Austria. Los Estados Unidos estaban en el medio de la escala.

En América Latina, los correlatos de gran distancia del poder son la sensibilidad a la crítica, la importancia del respeto, dignidad y de "salvar las apariencias," el permitir a otros mantener el orgullo, el rechazo del trabajo manual, la importancia de la etiqueta, el uso de "alta cultura" (ballet, ópera) como medios de distinguirse de "el pueblo," la importancia de las apariencias, ropa ("eres tratado de la manera en que luces"), el respeto por la autoridad, la sensibilidad a los insultos, la idea de que la envidia es muy mala, y el gran respeto por poderosos líderes carismáticos. Se espera que la gente sepa cómo comportarse con dignidad, cuánto respeto exigir, como así también cuánto respeto le deben a otros.

La tercera hipótesis es que *en ecologías donde la sobrevivencia requiere la cooperación de muchas personas, habrá más comportamiento de superordinación por parte de aquellos que controlan los recursos.*

Por ejemplo, en sociedades agrícolas la sobrevivencia generalmente depende de la construcción y manutención de sistemas de regadío. Tales sistemas no pueden ser construidos por unos pocos individuos. Se requiere la organización de las actividades de muchos. Típicamente en tales sociedades uno encuentra que la obediencia es una gran virtud. Berry (1979) encontró que en este tipo de ecologías hay mayor densidad de centros de colonización, y la gente es socializada para dar más atención a otras personas. Ellos llegan a ser dependientes del campo (Witkin y Berry, 1975), o sensibles al medio ambiente (Ramirez, Garza y Cox, 1980). Un patrón de socialización contrastante enfatiza la independencia y la confianza en si mismos en lugar de la obediencia. Este patrón se encuentra en ecologías donde la sobrevivencia es contingente en la independencia, tales como sociedades basadas en la pesca y caza.

Grupos que participan en negociaciones cara a cara, tales como mercantes, son más sensibles al medio ambiente social.

También, algunas culturas protegen más a sus niños, controlándolos y no permitiéndoles explorar. Grupos latinoamericanos tienen a menudo una mayor dependencia del medio ambiente social (sensibilidad) (Buriel, 1975; Kagan & Zahn, 1975; Ramirez & Price-Williams, 1974) porque sus padres son más protectores que los angloamericanos.

La sensibilidad a las relaciones interpersonales se encuentra en sociedades que dan gran valor a lo gregario, la armonía, el personalismo (contacto cara a cara), y donde el control social opera a través del chisme y el ridículo. La mayor parte de las culturas mediterráneas se caracterizan por estos patrones. La delincuencia juvenil es baja en esas culturas porque la socialización severa y la constante supervisión sobre los más jóvenes la hacen menos probable.

La cuarta hipótesis es que *a niveles bajos de complejidad cultural es probable que haya mucha intimidad; a niveles intermedios es probable que haya formalidad; a niveles altos de complejidad hay nuevamente probabilidad de que exista intimidad.*

La complejidad cultural es una variable importante (Carneiro, 1970; Lomax & Berkowitz, 1972; Murdock & Provost, 1973), reflejada por elementos tales como la presencia de escritura y registros, pocos nómadas, la importancia que se le da a la agricultura, las grandes comunidades de colonos, la especialización técnica, la existencia de otros medios de transporte fuera del caminar, el uso del dinero, una población relativamente densa, y la estratificación política y social. Los romanos, los chinos y aztecas son ejemplos de culturas antiguas y complejas; los pigmeos contemporáneos son una cultura simple. Esta hipótesis es consistente con los trabajos de Blumberg y Winch (1972) y de Whiting y Whiting (1975).

La quinta hipótesis es que *a mayor densidad de población mayor será (a) el énfasis en las normas, y (b) la frecuencia de comportamiento encubierto.*

La densidad de población requiere de normas más fuertes para regular el comportamiento de los individuos. En tales culturas uno espera mayor aceptación de la presión de otros pero al mismo tiempo mayor comportamiento encubierto, el cual es inconsistente con el comportamiento abierto. A partir de esto, en situaciones donde la gente está muy restringida en cuanto a hacer lo que desearían hacer, es probable que exista una substancial actividad en las artes, pero no en las ciencias, o en el desarrollo de instituciones políticas, puesto que las últimas dos requieren del debate abierto. Cuando las restricciones son severas podemos descubrir los contenidos de la vida de fantasía al observar los productos culturales. Por ejemplo, podemos inferir que Mozart estaba a favor de la igualdad social a partir de la forma en que él y el libretista Lorenzo da Ponte presentan al Conde y a Fígaro en *Las Bodas de Fígaro*. Quizás no sea una coincidencia que ésta ópera, que ridiculiza a la nobleza, fue puesta en escena solo tres años antes del comienzo de la revolución francesa.

Además de los cuatro patrones de comportamiento descritos anteriormente, los cuales han sido relacionados con algunas variaciones ecológicas que sugieren hipótesis que merecen ser estudiadas, existe un número de otros patrones de diferencias culturales en el comportamiento social.

OTROS PATRONES DE COMPORTAMIENTO SOCIAL

Contacto vs. no-contacto. Un patrón muy conocido, resumido por Hall (1959, 1966), contrasta el contacto y no-contacto social. En culturas de contacto, la gente tiende a tocarse unos a otros frecuentemente, mirarse a los ojos, pararse a poca distancia de los demás, orientar sus cuerpos en forma paralela cuando conversan, y usar voz alta en sus interacciones sociales (Argyle, 1979). En culturas de no-contacto, la gente rara vez se tocan, no se miran a los ojos, se

mantienen a distancia, y orientan sus cuerpos en ángulo recto, o a un ángulo aún mayor. La distribución geográfica de las culturas de contacto está alrededor del Mediterráneo y termina en la India y los Alpes. Los latinos son básicamente una cultura mediterránea y por lo tanto siguen este patrón de contacto (Little, 1965; Watson, 1970).

La dimensión "Apolonense-Dionisiano" de expresión emocional está relacionada con este patrón. Los dionisianos expresan las emociones abiertamente, con muy poca inhibición. En ocasiones de alegría ellos cantan y bailan; en ocasiones tristes lloran sin inhibiciones. Los apolonenses son controlados e inhibidos en sus emociones.

El origen de tales diferencias no es claro. Sin embargo, un estudio realizado por Robbins, De Walt y Pelto (1972) es muy importante. Ellos encontraron más expresiones emocionales en climas cálidos (definidos como temperaturas promedio sobre 10 grados C.) que en climas fríos, y especulan que como los seres humanos salieron del Africa hace alrededor de 100,000 años, tuvieron que llegar a ser más disciplinados. Para adaptarse al clima frío uno tiene que aprender a controlarse a si mismo. Este control inhibe tendencias naturales como el contacto y la expresión de las emociones, como así también otras conductas. Además, mientras más lejos uno vaya del África más control debería encontrar, y de aquí el mayor control que se encuentra en la India, China, etcétera.

Estas observaciones sugieren un estudio hologeístico (Naroll, *et al.*, 1980) el cual estudiaría la sexta hipótesis:

Mientras mayor sea (a) la distancia de Kenya, y (b) lo frío del clima, más probable es un patrón de comportamiento apoloniense, de no contacto.

Kenya es, de acuerdo a los paleontólogos, el origen probable del *homo erectus*. Para probar la hipótesis uno *no* usaría distancia en millas, sino distancia en rasgos culturales; con base en esto, las culturas latinas contemporáneas estarían ubicadas en y alrededor del Mediterráneo.

Un Resumen Parcial

Hasta ahora yo he argüido que las variaciones en la ecología y la cultura pueden resultar en frecuencias diferentes de la conducta social. De esta manera, la conducta asociativa puede en parte reflejar la abundancia de recursos; la conducta de superordinación, la desigualdad de recursos de que disponen los individuos y la presencia de recursos que pueden ser explotados sólo a través de la cooperación; la intimidad puede estar asociada con la complejidad cultural; el énfasis en las normas y el comportamiento encubierto pueden relacionarse con una alta densidad en la población, y el comportamiento de contacto puede asociarse con el rigor de la ecología. Estos enlaces entre ecología/cultura y conducta deben suplementarse con otros enlaces mas específicos.

Un análisis de las diferencias culturales en cuanto a (a) la percepción social, (b) el procesamiento de la información, y (c) la evaluación, ayuda a proveernos enlaces adicionales en cuanto a las variaciones de la conducta. En otras palabras, las culturas difieren en (a) el énfasis relativo en los atributos del Otro que los miembros de una cultura utilizan cuando perciben a otras personas, (b) la forma en que se procesa la información obtenida en el paso anterior, y (c) la forma en que se evalúa esta información. Este último paso refleja diferencias en valores.

¿Qué es lo que se Percibe?

El Enfasis en lo que el Otro Hace vs. Quién es el Otro. En algunas culturas las personas le dan mas atención a lo que los Otros *hacen*, mientras que en otras culturas se enfatiza lo que los Otros *son*. Los primeros valoran los logros, el hacer las cosas bien; mientras que los últimos valoran la clase social, la edad, el sexo, la raza, la nacionalidad, la religión, etc. de la otra persona. Desde luego que en la mayoría de las culturas todos estos atributos son importantes, lo que vemos es diferencias en la importancia que se les asigna a cada uno.

¿Quién es el Otro?

Diferencias en cuanto a Sexo. Este es un aspecto que es importante en la mayoría de las culturas pero obviamente existen diferencias en cuanto al énfasis. En culturas industriales modernas esta diferenciación es menos marcada que en culturas tradicionales. El Japón y las culturas que se derivan del Mediterráneo se distinguen por su marcada diferenciación en los roles sexuales.

Hofstede (1980) extrajo una dimensión que llamó masculinidad. En las culturas altas en masculinidad se pone énfasis en el avance personal y las ganancias; en culturas altas en femineidad se pone énfasis en entregar servicios, y en tener un medio ambiente físico agradable. El índice más alto de masculinidad fue encontrado en el Japón, siendo Austria, Venezuela, Italia y Suiza también altas en éste índice. Los puntajes más bajos fueron encontrados en Yugoslavia y en los países Escandinavos y Holanda. Las culturas altamente masculinas definen el logro en términos de estatus y riqueza, en lugar de estilos de vida. El trabajo es un valor más central, a la gente le gusta trabajar largas horas, le atraen las organizaciones grandes, y hay diferencias importantes en los valores de hombres y mujeres. Yo no estoy convencido de que Hofstede haya identificado y catalogado esta dimensión correctamente. Aquí se necesitan más investigaciones. Mi pensamiento actual es que la masculinidad corresponde al egocentrismo, y femineidad al alocentrismo. Esto es consistente con el hallazgo de que en países alocéntricos ricos una mayor proporción del producto nacional bruto se da como ayuda a países en desarrollo que en países egocéntricos ricos.

Otros Enfasis. La diferenciación en función de la *raza* es importante en Sur Africa y en los Estados Unidos; por *edad* en culturas mas tradicionales particularmente en la India; por *clase social* en la mayoría de los países latinos; por *idioma* en el Canadá, Bélgica, India y en otros lugares; por *tribu* en muchas partes del Africa, y por *religión* en la mayoría de los países Islámicos.

Definiciones del Grupo Aceptado-Grupo Rechazado. En muchas culturas el mayor énfasis en la percepción social se le da al grupo al cual pertenece el Otro. ¿Es el otro un miembro del grupo aceptado o del grupo rechazado?

La gente define a ciertas personas como confiables y merecedoras de cooperación e incluso del autosacrificio mientras que otras personas son consideradas como peligrosas y no merecedoras del sacrificio personal. El tamaño de tales grupos puede ser pequeño (por ejemplo, la familia) o grande (la humanidad), aún cuando la mayoría de la gente emplea grupos de tamaño intermedio (por ejemplo, la tribu, la nación). Las fronteras de tales grupos pueden ser fáciles de penetrar (por ejemplo, si uno es amigo de un miembro del grupo aceptado uno llega a ser miembro del grupo), o difíciles (uno tiene que ser un familiar, de tal manera que para crear la interdependencia uno necesita redefinir la situación, como pasa en ciertas tribus donde el antropólogo es adoptado por algún miembro de la tribu y llega a ser un familiar ritual de esa persona).

El *Familismo* es un caso de una fuerte identificación con la familia, y de poca preocupación por personas fuera de la familia. En culturas que son altas en familismo, la principal lealtad de la persona es hacia la familia, la cual incluye no solo los familiares directos sino también los familiares rituales (ej. el compadrazgo en América Latina). El respeto y honor de la familia son una preocupación central; el cumplimiento de los roles familiares es el propósito más importante de la vida; la gente se evalúa en términos de sus familias (¿Es su familia alta o baja en status?, ¿Respetable o no respetable?), el lazo entre padres e hijos es más fuerte que cualquier otro, y puede superar el lazo entre esposa y esposo. Pueden ocurrir variaciones culturales en cuanto a la importancia relativa de los lazos de padre-hijo, madre-hijo, padre-hija, o madre-hija (Hsu, 1971), pero el lazo padres-hijo es indestructible. Una persona llega a ser adulta sólo después de casarse. Hasta el matrimonio él o ella son definidos como niños. La socialización ocurre básicamente en la familia más que en la

escuela. Las relaciones interpersonales en la familia son muy buenas existiendo a menudo el autosacrificio. Hay pocas organizaciones fuera de la familia que funcionan bien. Así, en culturas altas en familismo, las asociaciones voluntarias tales como las asociaciones de padres y maestros no funcionan bien.

Las culturas bajas en familismo se caracterizan por la ausencia del énfasis en los rasgos mencionados anteriormente. La relación esposo-esposa es central. Cuando los niños dejan el hogar ellos son "adultos," y se supone que se cuidan a sí mismos. A instituciones externas tales como la escuela se les encargan funciones importantes de socialización. Las organizaciones voluntarias funcionan bien.

El familismo se encuentra muy frecuentemente en los países mediterráneos y en América Latina. Sin embargo, algunas formas de éste pueden encontrarse en sociedades más tradicionales, particularmente en Asia.

Resumen Parcial

Las variaciones en el énfasis dado a ciertos atributos como se presentó mas arriba tienen dos implicaciones de importancia: (a) estas sugieren que algunos atributos de la otra persona pueden dominar la percepción social mientras que otros atributos pueden ser ignorados; y, (b) la auto-definición de un miembro de una cultura puede reflejar estos énfasis.

Este último punto es importante porque algunas de nuestras conductas reflejan nuestro auto-concepto. Nos auto-percibimos como miembros de ciertas razas, religiones, nacionalidades, tribus, etc. y esta percepción tiene implicaciones en cuanto a las conductas que son apropiadas para los miembros de tales grupos. Por ejemplo, en la mayoría de los países islámicos existen ciertas conductas que están asociadas con lo que significa ser "un buen islamita" como por ejemplo el dirigirse hacia la Meca cuando se reza, y tales cogniciones sin duda relevantes para predecir la conducta (Triandis, 1980). Además, en todo el mundo la gente se

auto-percibe como *buena* (alta auto-estima) o no muy buena (baja auto-estima), *poderosa* o débil, y *activa* o pasiva (Osgood, May & Miron, 1975). Tales percepciones también tienen implicaciones en cuanto a la conducta.

¿Cómo se procesa la información?

La información extraída en el paso perceptual anterior se maneja de maneras diferentes en las varias culturas. Dos dimensiones propuestas por Glenn (1981) parecen ser relevantes.

Ideologismo-Pragmatismo

Esta dimensión (propuesta por Glenn, 1981) contrasta la persona ideologista que emplea una ideología o marco de referencia amplio dentro del cual pueden entenderse todas las experiencias, y la persona pragmatista quien considera cada experiencia como teniendo generalidad limitada. La persona ideologista parte de un marco de referencia amplio, tal como un sistema religioso, marxismo, o una ideología socio-política, y ubica todo hecho dentro de este marco, de tal manera que el hecho "calza." El pragmatista parte de hechos y observaciones empíricas y de ellos extrae una generalización. Así, el primer patrón es deductivo y el segundo es inductivo.

La orientación ideologista se encuentra en el sur y este de Europa (bajo la influencia de iglesias más bien centralizadas, o ideologías) así como en América del Sur, mientras que la pragmatista se encuentra mayormente en el norte de Europa y Norte América. Es probable que el marco de referencia ideologista requiera un sistema de creencias relativamente homogéneo y de considerable estabilidad cultural (ej. la Iglesia Católica en la edad media), puesto que la heterogeneidad extrema hace difícil hacer calzar todas las observaciones en un simple marco de referencia, y si las culturas cambian rápido es difícil explicar todo lo que pasa con un marco de referencia simple. De esta manera, es probable

que sociedades rápidamente cambiantes y pluralistas (donde muchos patrones de creencias son aceptados) sean pragmatistas.

En discusiones interpersonales el ideólogo insiste en establecer principios antes de discutir detalles. El pragmatista, por otro lado, prefiere aclarar tópicos pequeños y espera aclarar los más amplios sólo si los más limitados se aclaran antes. Así, los soviéticos, quienes son ideólogos, típicamente presionan por un principio general (tal como desarme universal) mientras que los estadounidenses quienes son pragmatistas, luchan por un acuerdo limitado (ej. limitación de un arma específica).

Glenn (1981) nota que el pragmatismo se encuentra de dos formas: pre-industrial y post-industrial. Por ejemplo, el pragmatismo pre-industrial se encuentra en los árabes, quienes tratan con cada persona de manera diferente. En un bazar no hay un precio fijo para cada cosa. El precio depende de la identidad del comprador. El pragmatismo post-industrial es tal vez una respuesta a la sobrecarga de información porque marcos de referencia amplios no funcionan.

No hay necesidad de asignar evaluación alguna a los polos de esta dimensión. Desde una perspectiva trans-cultural, ambos polos son valiosos. Los ideólogos pueden ser buenos científicos (teóricos); los pragmáticos pueden ser buenos técnicos.

El énfasis hispano en moralidad, catolicismo, relaciones con santos, ideología, y el menosprecio del materialismo, se ajusta en un amplio marco de referencia. El comportamiento social se ve en términos espirituales, no utilitarios: la integridad personal está por encima de las consideraciones materiales. El anglo-americano, por contraste, se interesa en "lo que funciona," y eso es generalmente una cosa material, o una institución o relación social utilitaria.

Asociativo-Abstracto

En algunas culturas la comunicación se hace a través de la asociación. Cualquier cosa que se asocia con un evento o

idea puede ser considerada al pensar en la idea. En otras culturas la comunicación requiere abstracción de los elementos que son relevantes a una situación particular. Por ejemplo, si hay un accidente automovilístico, en una cultura asociativa la gente puede considerar puntos tales como "qué fué lo que comió el conductor la semana pasada," como así también, por supuesto, los temas más relevantes, tales como lo que bebió antes del accidente y cómo durmió la noche anterior. La comunicación en culturas asociativas puede ser altamente indirecta.

El patrón asociativo es probable que mejore las posibilidades del logro en música, poesía, y arte en una cultura; la abstracción es probable que mejore las posibilidades del logro en ciencias y tecnología. Cruzando las dimensiones ideologista-pragmatista con asociación-abstracción resultan cuatro patrones:

Pragmatista-abstracto, tal como los Estados Unidos, sobresaliente en tecnología y comercio.

Ideologista-abstracto, tal como en partes de Alemania, sobresaliente en ciencias.

Pragmatista-asociativo, tal como en partes de la cultura árabe, sobresaliente en poesía.

Ideologista-asociativo, tal como en América Latina, sobresaliente en la literatura y las artes.

Corresponde una aclaración: el hecho de que una cultura use predominantemente un patrón de pensamiento no significa que no hayan muchos de sus miembros que usen otros patrones. Aún no comprendemos la diferencia entre un gran poeta y un gran científico. Algunas de las diferencias pueden deberse a factores genéticos. Tales variaciones genéticas ocurrirán en todas las poblaciones. En un ambiente asociativo cuando nace un poeta, las probabilidades de que el poeta se desarrolle a un nivel óptimo son mayores; la misma estructura genética en una sociedad abstracta puede resultar en un éxito menos espectacular. Opuestamente, un gran científico nacido en una cultura asociativa puede encontrar

dificultades para el éxito y puede emigrar o simplemente no ser tan exitoso. La distribución no aleatoria del logro en varios campos muestra que el *Zeitgeist* es una variable crítica, y este elemento es en parte un conjunto de logros simultáneos por parte de varios individuos bajo la influencia de un patrón de pensamiento similar, excepcionalmente favorable.

¿Qué es lo Que se Valora?

Las preferencias por ciertos pensamientos, acciones, eventos, o estados de la naturaleza son llamados valores. La discusión extensa de los valores por parte de Kluckhohn y Strodtbeck (1961) resultó en la sugerencia de que hay cinco orientaciones básicas en los valores.

Control-armonía-subyugación con relación a la naturaleza.

La orientación de dominio sobre la naturaleza se caracteriza por soluciones que controlan la naturaleza o cambian el medio ambiente. La construcción de represas, el cambio del curso de los ríos, y la indiferencia ante la contaminación pueden ser vistos como aspectos de ésta orientación, la cual se encuentra mayormente en Norteamérica anglo-sajona. Los indios americanos tienen una posición más balanceada en la que se enfatiza la armonía con la naturaleza. Este enfoque ha penetrado muchas culturas latinas de tal manera que la co-existencia con la naturaleza es importante; se valora la armonía en la vida y se rechazan los excesos.

La subyugación a la naturaleza es una orientación más pasiva. El contraste entre subyugación y dominio es paralelo al contraste entre control externo e interno (Rotter, 1966). La persona controlada externamente siente que la mayor parte de los eventos son causados por influencias que son externas a él o ella, y por lo tanto esencialmente incontrolables. Los seres humanos deberían someterse a la voluntad de los dioses. Por contraste, las personas controladas internamente ven la mayor parte de los eventos que les afectan como causados por ellos mismos.

Orientación Pasado-Presente-Futuro

En algunas culturas el tiempo se percibe como importante (ej. las culturas más industrializadas) y en otras como menos importante (ej. aquellas alrededor del Mediterráneo). Los latinoamericanos toman la posición de que la gente no deberían ser esclavas del tiempo; las relaciones interpersonales deben tener prioridad; le restan importancia a la prisa y la eficacia. Ellos también tienden a preferir beneficios seguros a corto plazo antes que beneficios mayores e inciertos en el futuro.

Levine, West y Reis (1980) examinaron las percepciones de tiempo y puntualidad en Brasil y los Estados Unidos. Ellos encontraron que los relojes públicos eran menos exactos en Brasil que en los Estados Unidos; los relojes de mano eran menos exactos, y la gente sin reloj era menos exacta en decir la hora en el Brasil que en los Estados Unidos; los brasileños eran más flexibles en su definición de quien llegaba a tiempo o estaba atrasado. En los Estados Unidos, si alguien se atrasaba, la gente atribuía esto a algún defecto de su personalidad, mientras en el Brasil si alguien llegaba tarde se atribuía esto a circunstancias fuera de su control. Los brasileños expresaban menos preocupación por estar atrasados, y evaluaban la puntualidad como una característica poco importante en un hombre de negocios.

Hacer; Ser; Evolución

Muchas de las culturas occidentales valoran la acción. Los anglo-americanos por ejemplo consideran al "hombre de acción" muy positivamente. Otras culturas consideran más valioso el ser, es decir el tener una profunda experiencia de la vida; o el evolucionar como persona a niveles más altos de comprensión. Los latinoamericanos ponen menos énfasis en el hacer. El trabajo no debería ser el centro de la vida de uno y uno no debería tomarle todo el tiempo. La gente debe "pasarle bien" teniendo experiencias profundas, debiendo alcanzar niveles superiores de entendimiento. Diaz-Guerrero (1979) describió y midió dos dimensiones del estilo de vida,

siendo el anglo-americano más "activo" y el mexicano más pasivo. Además de la cultura, la edad, el sexo, y el nivel socioeconómico también influyen en el "estilo de vida." Cuando se les pidió estimar un minuto, las muestras mexicanas registraron un promedio de 1,5 y los anglos 0,8 minutos. Las personas de estilo activo tienen un tiempo de reacción más corto, puntajes altos en las escalas de agresión, autonomía, dominancia, y logro, características estas de la persona activa y alta en la orientación de *hacer*.

Individualismo-Colectivismo

Hofstede (1980) argumenta que esta dimensión refleja la manera en que la gente vive junta en familias nucleares, familias extendidas, o tribus. Él encontró que el individualismo está asociado con pocas respuestas de conformismo en cuestionarios, producto nacional bruto más alto en su país, más movilidad ocupacional y más libertad de prensa. La idea de un concepto de sí mismo separado del de otros es una idea occidental. En culturas colectivas el concepto de sí mismo es una expresión de las colectividades. Mientras que los anglo-americanos consideran el individualismo como un valor, los chinos maoistas lo ven como un demonio y una manifestación del egoísmo. En el índice de Hofstede, los Estados Unidos y los países de habla inglesa (Australia, Canadá) son muy altos en individualismo; en América Latina y los países Balcánicos los puntajes fueron bajos. En general, la mayoría de los países menos desarrollados son bajos en este índice.

El individualismo refleja una preferencia por ser independiente de los grupos. El colectivismo refleja una preferencia por la interdependencia. En los resultados de Hofstede, los países fríos tendían a ser más individualistas. En tales climas la sobrevivencia puede requerir de iniciativas individuales. Más aún, el colectivismo requiere frecuente interacción, lo cual es difícil en climas muy fríos.

Evitación de la Incertidumbre

En muchas culturas la gente siente una gran necesidad de seguridad, certeza, reglas y control por parte de otros; en otras culturas tales necesidades son menos importantes. En el estudio de Hofstede los puntajes más altos en evitación de la incertidumbre se obtuvieron en Grecia, el Japón, y la mayoría de los países católicos, particularmente en América Latina. Los puntajes más bajos se encontraron en Hong Kong, Singapur y Escandinavia.

La evitación de la incertidumbre parece estar relacionada con la dimensión cultural que Pelto (1968) llamó "tenso" versus "relajado." En las culturas tensas, tales como Grecia y el Japón, se espera que la gente se ajuste a las normas de manera más bien rígida e inflexible. Quizás haciendo lo que los otros especifican reduzca la ansiedad. Sabiendo qué hacer, cuándo y dónde, debe ser una ayuda cuando uno está ansioso. En culturas tensas las normas son claras, numerosas y definitivamente se les hace respetar; en las culturas relajadas las normas son menos claras y no son siempre respetadas. La gente con baja tolerancia por la ambigüedad encuentra difícil vivir en culturas relajadas.

Las especulaciones acerca del origen de la evitación de la incertidumbre incluirán la idea de que países con una historia turbulenta—con incertidumbres, revoluciones, inestabilidad—pueden avanzar hacia un patrón más "tenso" que reduce la ansiedad. Hofstede indica correlaciones entre el nivel nacional de ansiedad de Linn y la evitación de la incertidumbre, confirmando la noción de que la ansiedad estaría ligada a este último.

En Grecia y en las culturas latinas la cercanía de los padres hacia los niños puede estar relacionada con la evitación de la incertidumbre. Los padres se tornan ansiosos si sus niños no están supervisados. De esta manera, es más probable que las madres lleven a sus niños de edad escolar primaria a la escuela, en lugar de dejarlos caminar solos. La relación cercana entre padres y niños es considerada deseable.

Etnocentrismo

En las secciones anteriores, he revisado varias dimensiones de diferencias culturales que pueden tener implicaciones para diferentes clases de malentendidos en interacciones sociales entre individuos de diferentes culturas. La razón básica por la cual tales dimensiones son importantes es el hecho de que los seres humanos son universalmente etnocéntricos, es decir, ellos utilizan su propio grupo como el patrón con el cual evalúan a otros grupos.

El etnocentrismo se manifiesta cuando (a) es posible distinguir el grupo aceptado (aquel grupo con el cual uno coopera) del grupo rechazado (el grupo con el cual uno compete), y (b) cuando estos dos grupos se caracterizan por conductas sociales diferentes.

La esencia del etnocentrismo es que el grupo aceptado se percibe como "correcto" en la forma en que vive las experiencias, se comporta y siente. Las conductas del grupo aceptado son "naturales" y "universalmente válidas." La esencia del ser un ser humano es el comportarse de la forma en que los miembros del grupo aceptado lo hacen. Los grupos rechazados son mas o menos percibidos como "salvajes," "primitivos" o "barbáricos."

Las diferencias culturales en la conducta social presentadas mas arriba producen malentendidos. Por ejemplo, cuando las personas de una cultura de alta distancia de poder encuentra una de baja distancia de poder, estas son percibidas como "no sabiendo cómo comportarse apropiadamente," y sin elegancia. La persona "baja" percibe a la persona de la cultura "alta" en esta característica como arrogante y fria cuando pertenece a las clases sociales altas y como sometida cuando pertenece a las clases bajas. Cuando un ideólogo (por ejemplo, un latino) se encuentra con un pragmático (por ejemplo, un estadounidense) el ideólogo piensa que el pragmático se interesa demasiado por hechos triviales y es incapaz de grandes pensamientos; el pragmático por el otro lado piensa

que el ideólogo es demasiado teórico, impráctico, preocupado por la ideología y de pensamientos confusos.

Cuando una persona que enfatiza el tiempo encuentra a una que no lo hace, el primero piensa que el segundo es demasiado relajado, lento y que le falta dedicación; el segundo individuo percibe al primero como rudo, grosero y frío. Cuando una persona de una cultura relajada encuentra a una persona de una cultura tensa, es posible que piense de este último como rígido e inflexible. Cuando una persona alta en evitación de la incertidumbre conoce a otro individuo de una cultura baja en esta característica, ellos van a estar en desacuerdo sobre si deben o no tomar riesgos. La persona alta en esta característica percibirá al individuo bajo en la característica como temerario y audaz y el último percibirá al primero como tímido y perezoso.

Cuando una persona que enfatiza la acción encuentra a un individuo que valora características tales como la edad o el sexo ellos estarán en desacuerdo sobre qué estímulos de una persona deben ser enfatizados.

Tales malentendidos y atribuciones discrepantes frecuentemente llevan a la hostilidad. Uno de los determinantes más importantes de la conducta interpersonal es el comportamiento de la otra persona y la forma en que ésta se interpreta por parte del observador. Cuando el actor atribuye a su propia conducta causas que son muy diferentes de las causas que el observador atribuye al actor, o cuando el actor atribuye un conjunto de causas y el observador atribuye un conjunto diferente, tenemos una situación que yo he llamado "atribuciones no-isomórficas" (Triandis, 1975). Cuando hacemos atribuciones no-isomórficas tenemos malentendidos. Las buenas relaciones interpersonales exigen atribuciones isomórficas.

Entrenamiento Cultural

Para resumir entonces, las diferencias culturales en la conducta social que he descrito resultan en malentendidos.

Tales malentendidos pueden reducirse con el entrenamiento cultural. Varias clases de este entrenamiento cultural han sido descritas en otra parte (Triandis, 1977a), aunque personalmente yo he estado involucrado con el *asimilador cultural* (Fiedler, Mitchell & Triandis, 1971; Triandis, 1976) como un método de entrenamiento que ha sido validado (Weldon y col., 1975) y cuya utilidad ha sido demostrada. Pero existen también otras clases de entrenamiento cultural y el evaluar las contribuciones relativas de cada clase de entrenamiento a la reducción del etnocentrismo es una importante frontera de investigación (Triandis, 1977c).

Implicaciones para Políticas Sociales

Muchas sociedades contemporáneas son culturalmente heterogéneas. Ellas pueden incluir personas que hablan diferentes idiomas o que al menos se comportan muy diferentemente porque pertenecen a diferentes clases sociales. La discusión que yo he acabado de presentar sugiere que tal heterogeneidad cultural lleva a dificultades en la conducta interpersonal. Las clases de entrenamiento que yo he descrito en mi libro *Interpersonal Behavior* (Triandis, 1977a) sugieren que tales dificultades pueden reducirse si se provee el entrenamiento apropiado.

¿A quién se debe entrenar? Idealmente todo el mundo debe aprender a comportarse efectivamente con miembros de todos los grupos culturales que son importantes en su medio social. Pero éste puede ser un ideal que no puede obtenerse. Si sólo unos pocos individuos pueden entrenarse, entonces el principio del multiculturalismo aditivo (Triandis, 1977b) debe adoptarse.

El multiculturalismo es muy sano. Lleva a la flexibilidad cognoscitiva y a la creatividad (Segalowitz, 1981). El significa que las personas pueden actuar de manera diferente dependiendo de la persona con la que interactúan en vez de actuar de manera rígida en todas sus interacciones. Pero

esto requiere entrenamiento. En muchos casos implica el aprender varios idiomas. Además implica aprender sobre otras culturas, valores, patrones conductuales y el adquirir tales patrones culturales. El multiculturalismo puede ser aditivo o substractivo. Un grupo minoritario que vive en una sociedad que es relativamente homogénea puede perder su identidad si aprende demasiado acerca de la cultura del grupo mayoritario. Tal pérdida significa que para el grupo minoritario el multiculturalismo fué substractivo. Por el contrario, si el grupo mayoritario aprende sobre la cultura del grupo minoritario probablemente no perderá su identidad. Simplemente implica el adquirir una nueva capacidad de interacción. De esta manera cuando el grupo mayoritario aprende sobre los grupos minoritarios tenemos un multiculturalismo aditivo.

Deseo terminar este trabajo entonces con la sugerencia de que aquellos de ustedes que toman decisiones de políticas públicas deben considerar el introducir a los sistemas educacionales de sus países, además del aprendizaje de la historia, la geografía, y las matemáticas, el aprendizaje de otras culturas, aquellas culturas que son más relevantes para sus países. Para los Estados Unidos esto incluiría el aprender acerca de los hispanos, los negros, los esquimales, los indígenas, los hawaianos y los de micronesia. Yo creo que una persona bien educada *debe* tener la habilidad de poder llevarse bien con los miembros de los grupos culturales que viven en su propio país. De hecho que esto es lo que la educación es: el aumento de nuestras habilidades de conducirnos apropiadamente en una variedad de situaciones. Al aprender matemáticas podemos lidiar con la física, la ingeniería y la psicología. Al aprender sobre las culturas podemos interactuar con varias clases de personas.

Yo percibo esta clase de educación como una forma de reducir el etnocentrismo y de proveer flexibilidad cognoscitiva. Como lo dije al principio de este trabajo, ahora que los seres humanos tenemos la capacidad de destruir a todos los

seres vivientes, es esencial que cambiemos *como especie* o si nó, nos tornaremos extintos. El cambiar significa el aprender a vivir con personas que son muy diferentes a nosotros mismos. A no ser que aprendamos a hacer esto muy pronto, es posible que terminemos muy pronto como fósiles.

Nota

1. Ponencia especial presentada en el XVIII Congreso Interamericano de Psicología, Santo Domingo, República Dominicana, Junio, 1981 con razón de haber recibido el Premio Interamericano de Psicología. El autor desea agradecer a Judy Lisansky y a Gerardo Marín por sus críticas constructivas a una versión anterior de este trabajo, y a Hector Betancourt y a Gerardo Marín por la traducción del mismo al Castellano.

Referencias

- Argyle, M. New developments in the analysis of social skills. In A. Wolfgang (Ed.) *Nonverbal Behavior*. New York: Academic Press, 1979.
- Berry, J. W. A cultural ecology of social behavior. In L. Berkowitz (Ed.) *Advances in experimental social psychology*. New York: Academic Press, 1979.
- Blumberg, L., & Winch, R. F. Societal complexity and familial complexity: Evidence for the curvilinear hypothesis. *American Journal of Sociology*, 1972, 77, 896-920.
- Buriel, R. Cognitive styles among three generations of Mexican American children. *Journal of Cross-Cultural Psychology*, 1975, 6, 417-429.
- Carneiro, R. L. Scale analysis, evolutionary sequence, and the rating of cultures. In R. Noroll and R. Cohen (Eds.) *A handbook of method in cultural anthropology*. New York: Columbia University Press, 1970, pp. 834-71.
- Diaz-Guerrero, R. The development of coping style. *Human Development*, 1979, 22, 320-331.
- Fiedler, F. E., Mitchell, T., & Triandis, H. C. The culture assimilator: An approach to cross-cultural training. *Journal of Applied Psychology*, 1971, 55, 95-102.
- Foa, U., & Chemers, M. The significance of role behavior differentiation for cross-cultural interaction training. *International Journal of Psychology*, 1967, 2, 45-48.
- Foa, U., & Foa, E. *Societal structures of the mind*. Springfield, Ill.: Thomas, 1974.

- Glenn, E. *Man and mankind. Conflict and communication between cultures*. Manuscript to be published in 1981.
- Hall, E. *The silent language*. Greenwich, Conn.: Fawcett, 1959.
- Hall, E. *The hidden dimension*. New York: Doubleday, 1966.
- Hofstede, G. *Culture's consequences: National differences in thinking and organizing*. Beverly Hills, Cal.: Sage, 1980.
- Hsu, F. L. *Kinship and culture*. Chicago: Aldine, 1971.
- Kagan, S., & Zahn, L. Field dependence and school achievement gap between Anglo American and Mexican American children. *Journal of Educational Psychology*, 1975, 67, 643-650.
- Kluckhohn, C. Toward a comparison of value emphasis in different cultures. In L. D. White (Ed.) *The state of the social sciences*. Chicago: University of Chicago Press, 1956, pp. 116-132.
- Kluckhohn, C. The scientific study of values. In *University of Toronto Installation Lectures*. Toronto: University of Toronto Press, 1959.
- Kluckhohn, F., & Strodtbeck, F. *Variations in value orientations*. New York: Harper & Row, 1961.
- Levine, R. V., West, L. J., & Reis, H. T. Perceptions of time and punctuality in the United States and Brazil. *Journal of Personality and Social Psychology*, 1980, 38, 541-550.
- Little, K. B. Personal space. *Journal of Experimental Social Psychology*, 1965, 1, 237-247.
- Lomax, A., & Berkowitz, N. The evolutionary taxonomy of culture. *Science*, 1972, 177, 228-239.
- Lonner, W. J. The search for psychological universals. In H. C. Triandis & W. W. Lambert (Eds.), *Handbook of cross-cultural psychology*. Boston: Allyn & Bacon, 1980, pp. 143-204.
- Murdock, G., & Provost, C. Measurement of cultural complexity. *Ethnology*, 1973, 12, 379-392.
- Naroll, R., Michik, G. L., & Naroll, F. Hologeistic research methods. In H. C. Triandis & J. W. Berry (Eds.) *Handbook of cross-cultural psychology*. Boston: Allyn & Bacon, 1980, pp. 479-522.
- Osgood, C. E., May, W., & Miron, M. *Cross-cultural universals of affective meaning*. Urbana, Ill.: University of Illinois Press, 1975.
- Pelto, P. J. The differences between tight and loose societies. *Transaction*, April, 1969, 37-40.
- Ramirez, M., Garza, R. T., & Cox, B. G. Multicultural leader behaviors in ethnically mixed task groups. Organizational Effectiveness Research Programs, Office of Naval Research, Arlington, Virginia, 22217 USA (Contract No. N00014-79-C-0015; NR-170-807) 1979.
- Ramirez, M., & Price-Williams, D. R. Cognitive styles of children in three ethnic groups in the United States. *Journal of Cross-cultural Psychology*, 1974, 5, 212-219.
- Robbins, M. C., DeWalt, B. R., & Pelto, P. J. Climate and behavior. A biocultural study. *Journal of Cross-Cultural Psychology*, 1972, 3, 331-344.

- Rotter, J. B. Generalized expectancies for internal versus external control of reinforcement. *Psychological Monographs*, 1966, 80, (1, Whole No. 609).
- Segalowitz, N. S. Issues in the cross-cultural study of bilingual development. In H. C. Triandis, & Alastair Heron (Eds.) *Handbook of cross-cultural psychology*. Boston, Mass.: Allyn & Bacon, 1981.
- Triandis, H. C. Toward an analysis of the components of interpersonal attitudes. In C. Sherif & M. Sherif (Eds.), *Attitudes, ego involvement, and change*. New York: Wiley, 1967, pp. 227-270.
- Triandis, H. C. *The analysis of subjective culture*. New York: Wiley, 1972.
- Triandis, H. C. Culture training, cognitive complexity and interpersonal attitudes. In R. Brislin, S. Bochner & W. Lonner (Eds.), *Cross-cultural perspectives on learning*. New York: Halsted/Wiley, 1975, pp. 39-77.
- Triandis, H. C. *Variations in black and white perceptions of the social environment*. Urbana: University of Illinois Press, 1976.
- Triandis, H. C. *Interpersonal behavior*. Monterey, Cal.: Brooks-Cole, 1977. (a)
- Triandis, H. C. The future of pluralism. *Journal of Social Issues*, 1977, 32, 179-208. (b)
- Triandis, H. C. Theoretical framework for evaluation of cross-cultural training effectiveness. *International Journal of Intercultural Relations*, 1977, 1, 19-45. (c)
- Triandis, H. C. Values, attitudes and interpersonal behavior. In H. Howe & M. Page (Eds.), *Nebraska Symposium on Motivation*, 1979 (Vol. 27). Lincoln, Neb.: University of Nebraska Press, 1980.
- Turnbull, C. M. *The mountain people*. New York: Simon & Schuster, 1972.
- Watson, O. M. *Proxemic behavior*. Paris, France: Mouton, 1970.
- Weldon, D., Carlston, D. E., Rissman, A. K., Slobodin, L., & Triandis, H. C. A laboratory test of the effects of culture assimilator training. *Journal of Personality and Social Psychology*, 1975, 32, 300-310.
- Whiting, B. B., & J. W. M. *Children of six cultures*. Cambridge, Mass: Harvard Press, 1975.
- Witkin, H. A., & Berry, J. W. Psychological differentiation in cross-cultural perspective. *Journal of Cross-Cultural Psychology*, 1975, 6, 4-87.

A COMPARISON OF ATTITUDES TOWARD SEXUAL PERMISSIVENESS IN MEXICO AND THE UNITED STATES

EMILY E. LABEFF
*Midwestern State
University*

&

RICHARD A. DODDER
*Oklahoma State
University*

A problem confronting cross-national research is equivalency in measurement. This paper illustrates this problem with data collected from questionnaires given to students in social science classes at the Autonomous University of Guadalajara (N = 145) and at Oklahoma State University (N = 278) containing six items concerning appropriate sexual behavior for females from Reiss' (1964) Sexual Permissiveness Scale. Factor analyses of the six items for each national group as well as for each sex within each group were performed in order to assess the similarities and differences in the structure of the items. Considerable differences in structures emerged in the comparisons. In particular, sex differences were marked within the Mexican sample. Sexual permissiveness, therefore, may be a qualitatively different concept in the two cultures as measured by Reiss' items. Moreover, the results suggest that before analyzing quantitative differences, researchers should be certain that the concepts and the instruments are equivalent in the cultures examined.

Un problema que confronta la investigación transcultural es la equivalencia de los instrumentos usados para medir. Este estudio ilustra el problema con datos recogidos de cuestionarios que fueron dados a estudiantes de clases de ciencias sociales de la Universidad Autónoma de Guadalajara (N = 145) y de la Universidad del Estado de Oklahoma

(N = 278) que contenían seis partes relacionadas al comportamiento sexual apropiado para miembros del sexo femenino dentro de la Escala de Tolerancia Sexual de Reiss (Reiss' Sexual Permissiveness Scale) (1964). Se realizaron análisis factoriales tanto de las seis partes para cada grupo nacional como para cada sexo dentro de cada grupo a fin de determinar las similitudes y diferencias en la estructura de las partes. De estas comparaciones emergieron diferencias considerables. En particular, las diferencias sexuales resaltaron dentro de la muestra mexicana. La permisividad sexual, por lo tanto, puede tener un concepto cualitativamente diferente en las dos culturas según se mida por las partes de la escala Reiss. Más aun, los resultados sugieren que antes de analizar las diferencias cuantitativas, los investigadores deben asegurarse de que los conceptos y partes sean equivalentes dentro de las culturas que se examinen.

Within the area of cross-national research methodology, several basic problems trouble researchers attempting comparative analyses. Among the most significant of these problems are isolating variables that are truly equivalent from one culture to another and translating these variables into strictly comparable measurement instruments. Neugarten and Bengston (1968) as well as Przeworski and Teune (1973) suggest that the critical problem in comparative research involves identifying equivalent phenomena since most concepts tend to have somewhat different meanings in different cultural settings. In addition, Holtzman (1965, 1968) and Deutscher (1973) have elaborated on the difficulties of establishing semantic equivalence in a measurement instrument when applying it to different cultures.

Savage, Leighton, and Leighton (1973) even question whether comparable phenomena can be identified, especially when Western definitions and measures are plugged into other cultures or nations. Additionally, Myrdal (1973) concludes that all too often the basic approach in cross-national research has remained a rather simple and direct application of Western concepts and measurements.

This central problem of equivalence in concept and measurement is illustrated in the present study using Reiss' (1964) Sexual Permissiveness Scale. This scale has been used extensively in the United States, primarily with college students, and found to be reliable. The purpose of the present research was to administer this instrument to college students in Mexico and to compare the results to those obtained from a sample of college students in the United States.

Method

Six items from Reiss' Sexual Permissiveness Scale were included in a questionnaire which was administered to students in the School of Social Studies at the Autonomous University of Guadalajara and in the School of Social Sciences at Oklahoma State University. The questionnaires were administered in all introductory level classes in these schools which were meeting on the day the research was conducted. This procedure resulted in samples of 145 Mexican students and 278 U.S. students. The Mexican students, as compared to the U.S. students, were more likely to be male (63.4% to 55.4%), more likely to rate themselves as middle class (86.4% to 74.6%), and more likely to be single (97.6% to 95.1%). In addition, the Mexican students were older (\bar{X} = 20.8 years to 19.6 years), had fathers with more education (\bar{X} = 13.6 years to 10.2 years), and had mothers with less education (\bar{X} = 9.3 years to 10.8 years). These differences seem to be reasonably similar to general differences in college students between these two nations, since, in Mexico, it is more common for students to come from professional families, to be male, and to be older when they reach the university level of education.

The first translation of the questionnaire was done at Oklahoma State University by a bilingual graduate student from Mexico City. Subsequently, the instrument was back-translated by a professor of Spanish to minimize discrepancy

in meaning between the two versions of the questionnaire. Prior to actual data collection, both versions of the questionnaire were pre-tested on a small number of Mexican and U.S. students at Oklahoma State University.

Three of the six sexual permissive items on the questionnaire asked how acceptable they thought it was for females to engage in petting before marriage when they are engaged to be married, when they feel strong affection for the partner, and when they do not feel affection for the partner. The remaining three questions were concerned with how acceptable subjects thought it was for females to engage in sexual intercourse before marriage under the same three conditions. Response choices for all six items ranged from strong endorsement (coded as 6) to strong rejection (coded as 1).

Factor analysis was chosen as the data analytic technique which would best describe the structure of the six items since it seeks to measure differences and similarities in the underlying patterns of relationships of the items for each national group as well as for each sex of each national group. Principal component analysis was followed by varimax rotation following Harmon (1967). A total of six factor analyses were performed including an analysis of total responses for each national group as well as one for each sex in each sample.

Results

The mean responses to the six female sexual permissiveness items for the U.S. sample on an item by item basis indicated that these students have more permissive attitudes toward petting and intercourse when females are engaged or when affection is involved. They appeared to be most permissive toward petting when engaged. In addition, the U.S. students were more permissive with regard to petting than intercourse. This same pattern was evident in the mean responses

for each sex although females tended to be slightly less permissive (see Table 1).

Table 1
Means by Sex of Each National Group

Items	United States		Mexican	
	Males N = 154	Females N = 124	Males N = 92	Females N = 53
1. Petting when engaged	5.35	5.31	4.33	4.34
2. Petting with affection	5.30	5.11	4.28	4.08
3. Petting without affection	3.95	3.47	2.14	1.79
4. Intercourse when engaged	4.80	4.56	4.00	3.72
5. Intercourse with affection	4.59	4.27	3.74	3.72
6. Intercourse without affection	3.08	2.71	1.82	1.62

The mean responses, item by item, of the Mexican students showed a similar pattern of permissiveness for the total sample as well as for both sexes. However, the Mexican students tended to be slightly less permissive overall. The students appeared to be least permissive with regard to petting or intercourse for females when affection is not involved, while they were most permissive when females are engaged. Consequently, the item means support a great deal of research indicating that the sexes and societies differ on attitudes of sexual permissiveness.

Attention then focused on examining equivalency on the instrument which generated these means. The intercorrelations of the six items for the U.S. sample were calculated and found to be positive values between .34 and .87. The intercorrelations for the Mexican sample, however, were considerably lower than for the U.S. sample, ranging from .00 to .59. In addition, three negative correlations were

found in the intercorrelations, indicating a substantially different structure in item interrelationships.

When the factor analyses were performed, a very consistent picture emerged for the U.S. sample. One factor emerged from the factor extraction for the total sample as well as for each sex (see Table 2).

For the U.S. sample and for the subsamples of U.S. males and females, all items load positively and relatively high (above .60) on one factor. Almost 65% of the variation was explained by this single factor for each group. Essentially, the factor analysis suggested that the six items form one dimension of permissiveness and that both sexes have similar attitude structures concerning sexual permissiveness toward female behavior.

A very different picture emerged, however, from the analyses of the Mexican sample. Sex differences, in addition, were evident along with complex factor structures. Three factors were extracted from the total Mexican sample. The first unrotated factor, which is frequently used to test unidimensionality, had loadings which were quite inconsistent in that the three items concerning intercourse and the item referring to petting with affection showed negative loadings while the remaining items loaded positively. The item referring to petting while engaged showed a near zero loading. Such loadings, together with the finding that only 33% of the variation of the items was explained by this first factor, suggested that the items do *not* form one general dimension of permissiveness as was evident in the U.S. sample.

After rotation, one factor has high loadings on three items: petting without affection (.63) intercourse while engaged (-.85) and intercourse with affection (-.91). The second factor had loadings of .32, .89, and .86 for the three petting items; while the third rotated factor had only one high loading for the item concerning intercourse without affection. Seventy-eight percent of the variation among the items was explained by all three factors.

Table 2
Unrotated First Factor Loadings by Nationality and Sex

Items	United States			Mexican		
	Total N = 278	Males N = 154	Females N = 124	Total N = 145	Males N = 92	Females N = 53
1. Petting when engaged	.67	.76	.62	.00	.32	.55
2. Petting with affection	.82	.84	.81	-.13	.25	.72
3. Petting without affection	.81	.80	.81	.57	.80	.26
4. Intercourse when engaged	.85	.84	.85	-.87	-.78	.81
5. Intercourse with affection	.90	.88	.91	-.92	-.87	.85
6. Intercourse without affection	.76	.73	.78	-.19	-.12	.35

Table 3
Rotated Factor Matrices For Mexican Males and Females

Items	Mexican Males			Mexican Females	
	I	II	III	I	II
1. Petting when engaged	.09	.56	-.56	-.07	-.95
2. Petting with affection	.03	.91	.10	.16	-.92
3. Petting without affection	.75	.31	-.08	.36	.02
4. Intercourse when engaged	-.87	.15	-.05	.89	-.20
5. Intercourse with affection	-.89	-.05	.06	.85	-.30
6. Intercourse without affection	.00	.10	.92	.62	.19

Very different structures emerged when the sexes were analyzed separately. Table 2 shows the first unrotated factors for the total sample and for Mexican males and females separately. For the males, three of the six items (all concerning intercourse) load negatively and range in value from .12 to .87. But for the females, all items load positively on the first unrotated factor and range in value from .26 to .85.

Table 3 shows the rotated factor matrix for the Mexican males and females. For males, the first factor is made up of a high positive loading for petting without affection and high negative loadings for the first two items concerning intercourse. The second factor is made up of high loadings for the first two petting items and a smaller loading for the third petting item. Factor 3 shows a high negative loading for petting while engaged and a high positive loading for intercourse without affection. Seventy-six percent of the variation was explained by these factors. Only two factors, however, were extracted for the Mexican female sample. The first rotated factor is made up of positive and relatively high loadings for the three items concerning intercourse and the item concerning petting without affection. The second rotated factor is made up of very high negative loadings for the first two petting items. Sixty-seven percent of the variation was explained by this factor analysis.

Discussion

Some of the problems of extending a U.S. concept measured by Reiss' items on sexual permissiveness to another society are aptly illustrated in this research. Through the use of factor analysis, it was found that the underlying structure of the scale varied markedly between the U.S. and Mexican samples, calling into question the equivalence of this measurement of the concept. One factor was extracted for the U.S. sample with all items loading strongly and positively and with considerable amount of item variability explained by

this factor. But three factors were extracted from the Mexican sample. The first factor had both strong and weak loadings and both positive and negative loadings. In addition, little item variability was explained. Also, while these U.S. males and females had similar factor structures, the Mexican males and females did not. Three factors were extracted among Mexican males but only two factors for Mexican females. Rotation of these factors produced varying combinations of items loading with varying strengths and directions.

The meaning that these results might have can be approached in several ways. Focusing on differences in item means between the U.S. and Mexican samples, a case could be made in support of past research which has reported variation in sexual permissiveness toward female behavior according to sex and nationality. The item mean differences in the present research indicated somewhat similar patterns for both national groups with the Mexican males, and females particularly, being less permissive than their U.S. counterparts. On the other hand, these item mean differences might be explained by characteristics of the two samples. That is, the Mexican sample was somewhat older and seemingly of higher socioeconomic status. Both age and socioeconomic status have been linked, in some literature, with extent of sexual permissiveness.

Focusing on the results of the factor analyses, however, a case could be made for considerable sex differences regarding sexual permissiveness for female behavior in Mexico where the samples of males and females were in much more disagreement than the U.S. male and female college samples.

Nevertheless, the most significant result in the present research appears to be the lack of equivalence in the research instrument when used with Mexican and U.S. college samples. Given the results reported above, there seems to be little assurance that the instrument is measuring the same concept. It is possible, for example, that the U.S. concept of

"petting", used as an indicator of sexual permissiveness by Reiss, is not readily salient in Mexico and may, in addition, have little connection with sexual permissiveness in Mexico. An immediate Spanish equivalent to petting is not apparent; and only after much deliberation was petting eventually translated as "besar y acariciar". This observation, alone, points to the validity of Deutscher's argument that we must become more concerned with semantics, with what people of another language understand to be the intent and meaning of our questions, in cross-national research. We cannot assume that this instrument, or any other instrument which is translated into another language and used in another culture, will provide meaningful results. Moreover, the data suggest that, in applying the concepts and measurement of one culture to a second culture, quantitative differences can be discovered (as in the case of differences in item means between the two samples) when, in fact, the measurement has not identified equivalent concepts. Consequently, before computing mean scores or engaging in other quantitative analysis, researchers should be certain that the concepts and the measurement instruments are equivalent in the cultures examined. As suggested by Myrdal (1973), the simplistic, direct application of U.S. concepts and measures to other cultures must be questioned.

References

- Deutscher, I. Asking questions cross-culturally: some problems of linguistic comparability. In D. P. Warwick & S. Osherman (Eds.), *Comparative Research Methods*. Englewood Cliffs: Prentice-Hall, 1973, 163-186.
- Harmon, H. *Modern Factor Analysis*. Chicago: University of Chicago Press. 1967.
- Holtzman, W. H. Cross-cultural research on personality development. *Human Development*, 1965, 8, 65-86.
- Holtzman, W. H. Cross-cultural studies in psychology. *International Journal of Psychology*, 1968, 3, 83-91.

- Myrdal, G. The beam in our eyes. In D. P. Warwick & S. Osherman (Eds.), *Comparative Research Methods*. Englewood Cliffs: Prentice-Hall, 1973, 89-99.
- Neugarten, B. & Bengston, V. Cross-national studies of adulthood and aging. In E. Shanas & J. Madge (Eds.), *Methodological Problems in Cross-National Studies of Aging*. New York: Karger, 1968. 18-36.
- Przeworski, A., & Teune, H. Equivalence in cross-national research. In D. P. Warwick & S. Osherman (Eds.), *Comparative Research Methods*. Englewood Cliffs: Prentice-Hall, 1973. 119-137.
- Reiss, I. The scaling of premarital sexual permissiveness. *Journal of Marriage and the Family*, 1964, 26, 188-198.
- Savage, C., Leighton, A. & Leighton, D. The problems of cross-cultural identification of psychiatric disorders. In D. P. Warwick & S. Osherman (Eds.), *Comparative Research Methods*. Englewood Cliffs: Prentice-Hall, 1973, 100-117.

EL ENFOQUE COGNITIVO DE LAS DECISIONES DE FERTILIDAD: UN ANÁLISIS CONCEPTUAL Y EMPÍRICO Y UNA PROPUESTA DE REFORMULACIÓN

FEDERICO R. LEÓN¹

IΨADES

Lima-Perú

El enfoque cognitivo a las decisiones de fertilidad emergió como corriente investigatoria en los años 70, aportando a la psicología poblacional un poder predictivo, riqueza explicativa, y utilidad práctica sin precedentes. Se revisan tres modelos en esta tradición: la ecuación de Fishbein de intenciones de fecundación, el modelo decisional de Utilidad Subjetiva Esperada de la fertilidad, y la teoría de Thibaut-Kelley de intercambio social aplicada a un futuro hijo. Se discute la investigación generada por estos modelos, se señala la relación de ellos con modelos semejantes en otras áreas de la psicología, y se propone una teoría que supera las limitaciones descubiertas en esta revisión. La teoría reformulada trata por separado consecuencias directas del uso de un método anticonceptivo y consecuencias de la gestación: agrega un término E_{ij} referido a la expectativa de ser capaz de controlar la natalidad; limita el proceso motivacional a n cogniciones; y hace una distinción estructural entre el uso de información positiva e información negativa en el proceso.

The cognitive approach to fertility decision-making emerged as a research paradigm in the 1970s, contributing to the area an unusual predictive power, explanatory richness, and practical utility. Three models in this tradition are reviewed: Fishbein's equation concerning fecundity intentions, the Subjective Expected Utility decision model of

fertility, and Thibaut and Kelley's social exchange theory applied to a future child. The research generated by these models is discussed, the relationships between them and similar models in other areas of psychology are pointed out, and a theory which overcomes the limitations uncovered in this review is proposed. The reformulated theory gives a separate treatment to the direct consequences of using a contraceptive method and the consequences of pregnancy; adds an E_{ij} term referring to the expectancy of being able to control birth; limits the motivational process to n cognitions; and makes a structural distinction between the use of positive and negative information in this process.

El estudio de la población ha sido considerado tradicionalmente una provincia de la sociología (Davis, 1959). Legitimando este dominio, los científicos sociales han tenido bastante éxito en la documentación empírica de diferencias en fertilidad y rasgos conexos a partir de variables sociodemográficas (v.g., Rindfuss y Sweet, 1977). En contraste, hay en la tradición investigatoria en esta área una imagen negativa respecto al uso de variables reconocidas como psicológicas. Dos estudios clásicos se encargaron de establecer esta imagen al reportar relaciones estadísticamente significativas entre variables sociales y comportamientos fecundatorios al mismo tiempo que relaciones no significativas entre variables psicológicas y dichos comportamientos (Westoff, Potter, Sagi, y Mishler, 1961; Whelpton y Kiser, 1946-1958). Ahora es fácil ver las razones de estos y otros fracasos históricos de la psicología en el área poblacional. Conceptos sobre la personalidad que entonces tenían a mano los psicólogos, tales como extroversión, dogmatismo, independencia, etc., sirvieron como criterios en la selección de variables; pero ¿no tendría que ser necesariamente remota la relevancia de semejantes rasgos para el comportamiento fecundatorio de la gente? Las variables actitudinales pudieron correr mejor suerte mas los hallazgos en esta área también fueron desilusionantes (Figá-Talamanca, 1972; Werner, 1977); no otra cosa podía ocurrir, sin embargo, dado que los investigadores intentaron predecir

comportamientos fecundatorios específicos a partir de actitudes generales hacia la fecundidad (Fishbein & Ajzen, 1975; Fishbein y Jaccard, 1973).

Modelos Cognitivos

Los últimos diez años, sin embargo, han visto aportes importantes de los psicólogos a la investigación poblacional. La mayor parte de estos aportes proviene de la corriente cognitivista en psicología, que debe su primer impulso a los conceptos de mapa cognitivo (Tolman, 1932) y campo de fuerzas (Lewin, 1935). Tolman y Lewin postularon que el individuo desarrolla expectativas probabilísticas sobre la textura de su ambiente, incluyendo los resultados de las acciones que podría emprender; es atraído por ciertos resultados y repelido por otros; y orienta su acción en función de tales expectativas y preferencias, buscando maximizar satisfacciones y minimizar insatisfacciones. La ecuación Fishbein de intenciones de fecundación, el modelo decisional de Utilidad Subjetiva Esperada de la fertilidad, y la teoría Thibaut-Kelley de intercambio social aplicada a un futuro hijo son tres desarrollos paralelos que se originan en este marco teórico mayor, trayendo consigo un valor heurístico, poder explicatorio, precisión predictiva, y aplicabilidad práctica sin parangón en la historia de la psicología poblacional a pesar de lo reciente de su presencia en esta área (Fawcett, 1973; Newman y Thompson, 1976). Dichos planteamientos teóricos y las correspondientes líneas de investigación constituyen el objeto de esta revisión crítica de la literatura.

Intenciones de fecundación

Según Fishbein (1963, 1967; Fishbein y Ajzen, 1975), los determinantes más inmediatos de los comportamientos humanos son las intenciones de comportamiento. Una intención de comportamiento, IC, se expresa en la forma de una ecuación de regresión múltiple como sigue:

$$IC = \left(\sum_{i=1}^n C_i V_i \right) P_1 + \left(\sum_{j=1}^m CN_j Ms_j \right) P_2 \quad (1)$$

Aquí, IC podría ser una intención de procreación con vistas a ampliar el tamaño de la familia. El primer término entre paréntesis es un concepto actitudinal en tanto que expresa la actitud del individuo hacia el comportamiento (en este caso la procreación). Se refiere a n eventos o resultados positivos o negativos de efectuar el comportamiento que son "salientes" para la persona (por ejemplo, la persona puede ver en la ampliación de la familia una vía de fortalecimiento del matrimonio al mismo tiempo que mayores restricciones a la libertad personal, etc.). Este término $\sum C_i V_i$ se define como una suma de productos Creencia x Valoración sobre los n resultados salientes. Los productos lo son de la multiplicación de (a) el grado de creencia de la persona concerniente a que el resultado en verdad se realice y (b) su valoración del resultado, es decir, el grado de atracción o repulsión por él. En la ecuación, el segundo término entre paréntesis se refiere a m creencias normativas de la persona sobre el comportamiento del caso (v.g., "es un mandato divino") y su motivación para seguir la norma, y también involucra una multiplicación de las dos variables y una suma de productos. Las normas se conciben en términos de las expectativas de seres significativos para el individuo respecto al comportamiento en cuestión. Finalmente, las Ps son pesos empíricamente determinados que reflejan la fuerza relativa de actitudes y normas.

Fishbein (1972) describió las ventajas conceptuales de este modelo para la comprensión de los comportamientos implicados en la planificación familiar. En primer lugar, el modelo no sólo predice el comportamiento; también lo explica al describir el proceso de formación de intenciones. Este proceso es descrito como uno de aprovechamiento subjetivamente racional de la información disponible. El individuo puede valorar intensamente un resultado pero esta fuerza energizará su intención sólo en la medida en que él perciba el comportamiento como una vía hacia ese resultado.

Nótese que una relación sumativa –en vez de multiplicativa– entre las variables C_i y V_i (o CN_i y Ms_i) podría dar lugar a intenciones o comportamientos irracionales. Otra implicación del modelo Fishbein es que cualquier variable que no sea el componente actitudinal o el normativo de la ecuación podrá influir sólo indirectamente en la intención de comportamiento. Factores sociales, económicos, o demográficos, y aún las propias características de personalidad del individuo, afectarán sus intenciones únicamente si ejercen influencia sobre $\Sigma C_i V_i$, sobre $\Sigma CN_i Ms_i$, o sobre los pesos relativos de estos términos. El modelo entonces no niega el que otras variables puedan incidir indirectamente en la génesis de la intención, pero se limita a describir sus antecedentes inmediatos.

El estudio empírico del modelo Fishbein en el área poblacional se inició con su aplicación a la predicción de actitudes hacia el control de la natalidad (Crawford, 1973), el uso de anticonceptivos (Jaccard y Davidson, 1972), y la intención de tener un tercer hijo (Werner, Middlestadt-Carter, y Crawford, 1974). El estudio más sistemático del modelo se hizo en una serie de investigaciones con mujeres de Illinois entre los 18 y 38 años de edad (Davidson y Jaccard, 1975, 1976, 1979). Se alimentó empíricamente la Ecuación 1 con creencias y valoraciones individuales respecto a nueve resultados de la maternidad –además de cuatro referentes normativos– sugeridos por los propios sujetos en un estudio piloto. En consistencia con el postulado de que creencias y actitudes determinan la intención en la forma expresada por la ecuación, se encontró una alta correlación múltiple entre la IC referida a tener un hijo en los siguientes dos años y el deseo manifiesto en este sentido (Davidson y Jaccard, 1975). El estudio longitudinal permitió incluir entre las variables dependientes ciertos hechos y comportamientos fecundatorios además de actitudes e intenciones verbalizadas. Tal como se anticipaba, se encontró que el modelo predecía los eventos que caían dentro del control voluntario de la persona (v.g., usar anticonceptivos) mejor que aquellos influidos por

factores adicionales (v.g., quedar preñada). Como era de esperar en función de posibles cambios habidos en creencias y valoraciones, la capacidad predictiva del modelo fue atenuada por la longitud del intervalo existente entre la medición de IC y el registro del evento predicho. No obstante ello, la predicción del comportamiento fecundatorio más distante (a dos años) fue bastante precisa, $R = .67$, $p < .01$. La validez transcultural del modelo ha quedado establecida en un estudio comparativo de intenciones de fertilidad realizado en México y Estados Unidos (Davidson, Jaccard, Triandis, Morales, & Díaz-Guerrero, 1976).

Utilidad Subjetiva Esperada (USE) de la fertilidad

El segundo modelo cognitivo por analizar es el modelo USE de toma de decisiones (Edwards, 1954). Este modelo fue introducido en la investigación poblacional al enfocarse los valores paternos que satisfacen los hijos y asumirse que las decisiones de planificación familiar están racionalmente vinculadas a la satisfacción de estos valores (Fawcett y Arnold, 1973; Hoffman y Hoffman, 1973). La ecuación USE es más parsimoniosa que la de Fishbein en tanto que no incluye el término normativo como un componente separado del actitudinal. También es más completa, pues se aplica a dos comportamientos en cada situación. En la presentación de Townes, Campbell, Beach y Martin (1976), la Utilidad Subjetiva Esperada de tener un hijo (USE_H) se define como sigue:

$$USE_H = \sum_{i=1}^n U_i P_i, \quad (2)$$

donde la suma de productos es sobre n valores o consecuencias de tener un hijo, U_i es la importancia o utilidad del valor o consecuencia para el sujeto, y P_i es su probabilidad subjetiva de que el valor o consecuencia llegue a obtenerse si decide tener el hijo. La Utilidad Subjetiva Esperada de no tener un hijo se define como sigue:

$$USE_{NH} = \sum_{i=1}^n U_i (1 - P_i), \quad (3)$$

Si la diferencia $USE_H - USE_{NH}$ es positiva, el modelo predice la decisión de tener el hijo; si es negativa, la de no tenerlo. El modelo USE de decisiones de fertilidad, entonces, es potencialmente más preciso que el modelo Fishbein de intenciones de fecundidad. Nótese que si una persona X desarrolla una IC mayor que la de una persona Y, el modelo Fishbein predecirá mayor probabilidad de gestación para la primera persona, mientras que el modelo USE puede predecir eso mismo o lo contrario en esta situación. Predecirá lo contrario si $USE_H < USE_{NH}$ para X y $USE_H > USE_{NH}$ para Y, lo cual es posible aun cuando $USE_{HX} > USE_{HY}$.

En orden a poner el modelo bajo prueba empírica, Beach, Townes, Campbell, y Keating (1976) realizaron varios estudios piloto con parejas residentes en Seattle hasta obtener una lista de 20 items organizados en una jerarquía de tres niveles y desarrollar una técnica para obtener de los sujetos los U_i y P_i del modelo minimizando la complejidad de la tarea. Este instrumento fue usado por Townes y cols. (1976) con 83 parejas, encontrándose similitud entre los valores de maridos y mujeres. En ambos grupos, las diferencias $USE_H - USE_{NH}$ diferían en función del tamaño de la familia. Los resultados USE más interesantes, a pesar de no referirse a $USE_H - USE_{NH}$ sino a USE_H solamente, provienen de un estudio longitudinal recientemente completado en el que participaron 188 parejas durante dos años (Beach, Campbell, y Townes, 1979). Al observarse que el USE_H de la mujer parecía ser dominante en la decisión de tener un hijo, se combinaron con diferentes pesos los USE_H de marido y mujer. La correlación entre el USE_H resultante y la intención concurrentemente expresada de tener un hijo en los siguientes dos años fue $r = .41$ para parejas con tamaño ideal de familia alcanzado y $r = .65$ para las que no habían alcanzado el tamaño de familia deseado. El USE_H resultante por pareja predijo las decisiones de fertilidad de la pareja al cabo de dos años con una tasa de aciertos de 72%. La mayor parte de los fracasos predictivos fueron falsos positivos que el modelo no pudo explicar.

Costos y beneficios de tener un hijo

La tercera línea de investigación cognitiva en el área de la población surge de una aplicación de la teoría del intercambio social de Thibaut y Kelley (1959), que explica el comportamiento social en términos de los costos y beneficios reales o ilusorios en los que incurre la persona al interactuar socialmente. Beckman (1979) adaptó esta teoría al caso de una interacción anticipada – la interacción esperada con un futuro hijo – y exploró también los costos y beneficios de tomar un empleo. La suya es entonces una visión de la situación decisional más amplia que las de Davidson y Jaccard y el grupo de Beach y Townes, pues supone que el sujeto visualiza un rol (maternidad) en el contexto de otros roles (empleo), los cuales pueden representar cursos de acción alternativos al competir por el tiempo del sujeto. Las ecuaciones usadas por Beckman, sin embargo, son más simples que las examinadas en las secciones anteriores.

La investigación se realizó en una muestra representativa de la población de mujeres de Los Angeles, estratificada por status socioeconómico (583 mujeres entre los 18 y 49 años de edad, todas casadas). Los datos más relevantes de esta investigación se refieren a 25 beneficios y 22 costos de tener un hijo o un hijo más, acerca de los cuales se solicitó a los sujetos valoraciones de importancia. La motivación para tener hijos adicionales fue definida como sigue:

$$MOT_{HA} = \Sigma B_{HA} - \Sigma C_{HA}, \quad (4)$$

donde B es la importancia de los beneficios y C es la importancia de los costos para la persona. Los resultados indicaron que la motivación (verbalizada) para tener hijos adicionales era predecible por la ecuación. De otro lado, los resultados fueron consistentes con aquellos de Davidson y Jaccard (1976) y Townes y cols. (1976) en varios aspectos. Algunos resultados, sin embargo, quedaron sin explicación. Hubo una tendencia a que la importancia de los beneficios variara más que la de los costos en función del tamaño real de la

familia. Asimismo, la importancia de los beneficios de tener un hijo variaba más que la de los costos en función de las condiciones de empleo de la informante.

Potencial y Problemas del Enfoque Cognitivo

Los modelos cognitivos revisados arriba son muy homogéneos en enfoque, asumiendo todos ellos que el planeamiento familiar responde a un proceso decisional intencionado en el que la gente obra de modo más o menos metódico. Según estos modelos, las personas, individualmente o en pareja, evalúan las probables consecuencias positivas y negativas de la fecundación y optan por aquella decisión de la que esperan mayores satisfacciones y menores insatisfacciones. Sin ser óptima, la habilidad predictiva diferencia claramente a estos modelos cognitivos del resto de enfoques psicológicos empleados en el estudio de la población, y el éxito en la predicción sugiere que las ecuaciones propuestas constituyen aproximaciones de cierta validez a los procesos psicológicos representados. De particular interés para los científicos sociales es la naturaleza multicausal y abierta de los modelos, que multiplica su rico poder explicativo. En efecto, en la medida en que creencias y valoraciones puedan conceptualizarse como efectos de factores históricos, económicos, culturales, políticos, etc., los modelos cognitivos permiten visualizar coherentemente el rol de variables no psicológicas en el proceso individual de toma de decisiones. El análisis a nivel psicológico de las implicaciones poblacionales de macroprocesos sociales es entonces una de sus posibilidades más valiosas. La capacidad predictiva y poder explicativo, sin embargo, no son las únicas virtudes de los modelos cognitivos. Se tiene también el potencial de aplicación práctica que ofrecen gracias a la nitidez de su estructura y la calidad cotidiana de sus elementos. Así Beach y cols. (1976) han podido desarrollar a partir del modelo USE una técnica de ayuda decisional a parejas en el proceso de planificación

familiar; la técnica consiste en buscar la ruta más racional mediante la revisión sistemática de las creencias y valoraciones de la pareja respecto a los resultados de la fecundación.

Relaciones con otros modelos

La existencia de paralelismos estructurales entre los modelos cognitivos de la fertilidad y esquemas teóricos similares en uso en otros dominios de la psicología representa una ventaja adicional importante, pues los avances conceptuales logrados en los otros dominios pueden extenderse al de la fertilidad. El modelo Vroom (1964) de motivación para el trabajo, por ejemplo, sugiere la conveniencia de agregar un término E_{ij} para el caso general de las actividades fecundatorias. Este término se refiere al grado de certidumbre del sujeto en lo que toca a su capacidad para alcanzar el logro j mediante el comportamiento i , y se distingue del término I_{jk} , que se refiere a las creencias del sujeto respecto a la instrumentalidad del logro j para la obtención de otros logros, k . Esta distinción sugiere que la fuerza motivacional (FM) de un comportamiento *antifecundatorio* i' (v.g., usar la píldora) podría definirse como sigue:

$$FM_{i'} = -E_{i',j} \left(\sum_{k=1}^n I_{jk} V_k \right) \quad (5)$$

donde $E_{i',j}$ refleja la probabilidad subjetiva de la persona ($.00 \leq E_{i',j} \leq 1.00$) concerniente a que el uso del anticonceptivo (i') le impida, en efecto, gestar (j); I_{jk} es su percepción de la instrumentalidad del gestar (j) para el logro de ciertos resultados (k), $.00 \leq I_{jk} \leq 1.00$; y V_k es la valencia de los resultados para la persona, $-X \leq V_k \leq +X$. Los modelos Fishbein y USE tienden a considerar solamente el término entre paréntesis de la ecuación 5. La incompletud de este término se nota al reparar en que la persona puede ver muchas consecuencias negativas y pocas positivas del gestar y, a pesar de ello, seguir pobremente motivada para usar un método anticonceptivo si tiene información escasa o distorsionada sobre el método y desconfía de su efectividad. El término

$E_{i,j}$, capturaría este elemento subjetivo de escepticismo. Gracias al signo negativo que se le ha colocado en la ecuación 5, $E_{i,j}$, que se refiere a la probabilidad de no gestar, puede combinarse apropiadamente con el término tradicional $\Sigma I_{jk} V_k$, que se refiere a las consecuencias del gestar o tener hijos. En efecto, si $\Sigma I_{jk} V_k$ es negativo, $E_{i,j}$ incrementará FM_i en la medida en que se aproxime a 1.00 y lo reducirá en la medida en que se acerque a .00. Lo contrario ocurrirá si $\Sigma I_{jk} V_k$ es positivo. En conjunto, las ventajas del enfoque cognitivo son entonces considerables, pues incluyen la posibilidad de un perfeccionamiento rápido gracias a los desarrollos logrados en áreas relacionadas. Pero también son considerables sus problemas. Ellos se examinan a continuación.

Número de consecuencias

Los modelos cognitivos de la fertilidad describen la situación decisional como una donde la persona procesa información probabilística y evaluativa referente a *todas* las consecuencias del comportamiento que son subjetivamente relevantes a la decisión de fertilidad: n elementos que difieren de cero tanto en probabilidad subjetiva como en valencia para el individuo. (Aquellos que son cero carecen de relevancia motivacional.) Teóricamente, el número de elementos relevantes para una decisión puede ser muy grande. En la práctica se ha trabajado como si se supusiese que la persona tomara en cuenta hasta 47 consecuencias posibles de la fertilidad (Beckman, 1979). Pero este supuesto puede ser erróneo por el lado de las exigencias cognitivas. El modo de procesamiento de información implicado en el proceso decisional descrito es un modelo compensatorio complejo. Es complejo porque los elementos que entran en la suma, en lugar de surgir de una sola variable, resultan de la combinación multiplicativa de dos variables. Se le dice compensatorio porque, de acuerdo al operador sumatorio de las ecuaciones del 1 al 5, los altos niveles de valencia por probabilidad

de algunos elementos balancearán los bajos niveles de otros en la generación de una fuerza motivacional o intención de comportamiento. Esto quiere decir que dichos productos tendrán que ser evaluados más o menos simultáneamente. Simon (1956, 1957a, 1957b) ha señalado que, aun con un número reducido de elementos, el uso de un modelo compensatorio complejo de procesamiento de información impondría una demanda cognitiva inmanejable sobre el tomador de decisiones. Los hallazgos empíricos de Sheridan, Richards, y Slocum (1975), Parker y Dyer (1976) y León (1979) con modelos cognitivos de búsqueda de empleo, retiro de una institución, y esfuerzo laboral, respectivamente, sugieren que las personas no manejan mucha información en el proceso decisional, ni en ambientes naturales ni en ambientes artificiales. La evidencia reportada por León (1979) apunta a cinco como el número máximo de elementos.

La investigación cognitiva en el área de la población todavía no ha abordado el problema del número de consecuencias de la fertilidad que en verdad considera la persona. Debe resultar obvio, sin embargo, que si se quiere continuar usando modelos cognitivos en esta área será necesario determinar primero (a) si en las decisiones de fertilidad es grande o pequeño el número de elementos que entran en el proceso y (b) si hay diferencias entre distintos grupos humanos (hombres vs. mujeres, alto vs. bajo nivel socioeconómico, etc.) en cantidad de información procesada. El que los modelos cognitivos en el área del planeamiento familiar hayan estado lejos de alcanzar niveles óptimos de predicción podría explicarse, entre otras cosas, por el posible error que se comete al suponer que la persona examinará *exhaustivamente* las consecuencias relevantes de la fertilidad. Si la persona en realidad considera sólo unas pocas consecuencias al tomar decisiones en esta área, las restantes serán motivacionalmente irrelevantes y su uso en las ecuaciones sólo introducirá distorsión en las predicciones. En este caso, los

modelos no estarían capturando apropiadamente los procesos que modelan.

Tipo de consecuencias

Importantes implicaciones teóricas, metodológicas y prácticas seguirían a la conclusión de que los individuos no son exhaustivos en el examen de las consecuencias de la fertilidad. Estas giran alrededor de un solo principio: el que el análisis de una situación decisional a base de un subjuego de elementos puede llevar a la persona a una decisión distinta de la que tomaría si analizara el juego total o un subjuego diferente. El investigador, o quienquiera que desee derivar predicciones comportamentales de un modelo cognitivo, tendrá que saber entonces cuál es el subjuego de información realmente usado por la persona. Por lo menos necesitaría una guía sobre la clase de información que la gente tiende a privilegiar en este sentido. Se desprende de modelos tan racionalistas como los cognitivos la hipótesis de que las personas, al evaluar situaciones decisionales, tomarán en cuenta aquellos elementos que son altos en valencia para ellas. Sin embargo, hay evidencia de que la valencia de un elemento y su relevancia decisional pueden ser independientes uno del otro (Sheridan, Richards, y Slocum, 1975) y que el uso en los modelos cognitivos de elementos de gran valencia puede ser menos efectivo, en lo que a predicción concierne, que el uso de elementos de valencia moderada (Oliver, 1974). Algo semejante vale, en general, para el factor de creencia o probabilidad. Se requiere entonces una teoría auxiliar de apoyo a los modelos cognitivos que ayude a definir sus n elementos, indicando por quién y bajo qué circunstancias ciertas consecuencias serán tenidas en cuenta mientras que otras no lo serán (León, 1978a). Variables interpersonales del trabajo parecen determinar el que un individuo tienda a focalizar la atención en ciertas consecuencias y no en otras (León, 1978b). Queda como un

desafío para los psicólogos poblacionales el determinar cuáles son las variables significativas en este respecto en el área de las decisiones de fertilidad.²

Rol de consecuencias positivas y negativas

Las observaciones hechas hasta aquí se han referido solamente a la identidad y número de los elementos de las ecuaciones, de lo que podría concluirse que los procesos psicológicos representados en la estructura de las ecuaciones no requieren calificación. Este no es el caso, sin embargo, pues las ecuaciones, al no hacer distinciones de proceso entre elementos positivos y negativos, pasan por alto diferencias que parecen tener relevancia motivacional.

En términos de la Ecuación 5, está implícito que, si la persona cree que la acción i conduce a la consecuencia k (esto es, $E_{ij}I_{jk} > 0$), FM_i será mayor en la medida que la consecuencia sea más deseable si es positiva o menos indeseable si es negativa. De modo similar, si E_{ij} no es cero, FM_i será mayor en la medida que I_{jk} sea mayor si la consecuencia es positiva o menor si la consecuencia es negativa. Pero tal simetría en la operación de las dos clases de consecuencias sería sorprendente dadas las diferencias sistemáticas que exhiben las personas en el manejo de información positiva y negativa. La información negativa parece causar efectos más fuertes que la positiva cuando ambas se integran en una evaluación global para un objeto, y este sesgo negativo trasciende áreas comportamentales (Kanouse y Hanson, 1972; Landy y Trumbo, 1976, pp. 195-196; Wicker, Craghead, Convis, y DeJong, 1979). La gente recuerda más y habla y escribe más frecuentemente sobre cosas positivas que sobre cosas negativas (Boucher y Osgood, 1969; Zajonc, 1968). La información negativa lleva a mayor complejidad cognitiva que la información positiva (Haase, Reed, Winer, y Bodden, 1979). Y las diferencias en cuanto a foco de control interno versus externo se aplican a resultados negativos pero no a resultados positivos (Gregory, 1978). La existencia de tales diferencias en el procesamiento de las dos clases de informa-

ción es congruente con el supuesto de que los comportamientos de aproximación (approach) y evitación (avoidance) se originan en sistemas centrales que son independientes y pueden obedecer a diferentes principios (Anderson, 1962; Atkinson y Feather, 1966; Bindra, 1974; Estes, 1969; Konorski, 1967; Miller, 1963; Mowrer, 1960; Olds y Olds, 1964; Stein, 1964). No debe llamar mucho la atención, por ende, el hallazgo de León (1981) en la literatura norteamericana de una incapacidad sistemática del modelo Vroom de motivación laboral para predecir comportamientos a partir de elementos k negativos, en contraste con su eficacia predictiva lograda a base de elementos k positivos. El que una relación similar se haya encontrado en Japón al usarse el modelo Vroom para explicar el autoconcepto (Ino-Oka y Matsui, 1977), y se haya replicado en el Perú en una simulación experimental sobre decisiones ocupacionales (León, 1981), sugiere que estamos frente a un fenómeno robusto y capaz de trascender contextos comportamentales. Los hallazgos peruanos dieron una pista para explicar este fenómeno. Sus orígenes estarían en la disposición de la gente a entretenerse con la información positiva, lo cual facilitaría un procesamiento sofisticado de ella. Debido a una *repulsión a focalizar la atención en la información negativa*, el procesamiento de ésta tendería a ser apurado y primitivo, no distinguiéndose siquiera grados de negatividad.³ Este mecanismo, que explicaría tanto los hallazgos norteamericanos como los peruanos de León (1981), podría explicar también los resultados reportados por Beckman (1979), quien observó diferencias inexplicables entre costos y beneficios anticipados de tener un hijo adicional; aquí el procesamiento cognitivo de los costos no habría sido tan preciso como el de los beneficios.

Una propuesta de Reformulación

Tenemos, pues, que los avances conceptuales y empíricos logrados en la tradición cognitivista en otros dominios de la

psicología revelan ciertos problemas teóricos y metodológicos en los modelos cognitivos de la fertilidad y planificación familiar. Estos incluyen por lo general sólo dos términos en las ecuaciones, ignorando un término E_i , que agregaría poder explicativo. Se aplican bajo el supuesto, probablemente erróneo, de que la gente examina todos los resultados relevantes (esto es, probables e importantes) de las acciones; carecen por ende de una teoría auxiliar y/o una técnica que especifique los resultados que son en realidad tenidos en cuenta. Y tratan por igual los resultados positivos y negativos en las ecuaciones a pesar de saberse que la gente maneja diferentemente la información positiva y la negativa.

Se colige de lo anterior que es necesario y posible el desarrollo de un modelo cognitivo de las decisiones de fertilidad que sea más realista –y, de aquí, más útil– que los formulados hasta el presente. La siguiente es una propuesta de reformulación teórica en este sentido que busca retener lo mejor de los modelos existentes. Ella comienza por distinguir dos clases de consecuencias del uso de un método anticonceptivo. (a) Por un lado están las consecuencias directas, aquellas que son subjetivamente independientes del que la gestación llegue o no a producirse. Estas consecuencias directas del uso de un método anticonceptivo pueden ser de corto plazo (v.g., evitación de la ansiedad durante el coito), mediano plazo (v.g., necesidad de estar atento a ciertas fechas clave), y largo plazo (v.g., desarrollar un cáncer). (b) Por otro lado se tiene las consecuencias indirectas del uso del método anticonceptivo, es decir, los costos y beneficios de la gestación *per se*, que pueden ser de mediano plazo (v.g., las implicaciones de nueve meses de embarazo) o largo plazo (v.g., las ventajas y desventajas de tener un hijo). Para cada clase de consecuencia, a su vez, se distingue entre consecuencias que son positivas para la persona y consecuencias que son negativas. La ecuación 6 en la Figura 1 define la teoría propuesta.

$$FM_{i'} = w_1 \left(\sum_{j'k^+=1}^{n_{i'k^+}} E_{i'j'} V_{i'k^+} \right) - w_2 n_{i'k^-} - w_3 \left[E_{i'j'} \left(\sum_{jk^+=1}^{n_{jk^+}} I_{jk^+} V_{jk^+} \right) \right] + w_4 n_{jk^-} \quad (6)$$

Figura 1. Un modelo cognitivo de las decisiones de fertilidad que trata por separado las consecuencias positivas y negativas del uso de métodos anticonceptivos y distingue consecuencias relacionadas con la gestación y consecuencias directas del uso del método anticonceptivo.

Allí, $FM_{i'}$, es la fuerza motivacional de la persona para controlar la fertilidad evitando o difiriendo la gestación mediante un método anticonceptivo específico. Los dos primeros términos de la ecuación se refieren a las consecuencias directas del uso del método anticonceptivo, positivas ($i'k^+$) y negativas ($i'k^-$), mientras que los dos últimos se refieren a las consecuencias de la gestación, positivas (jk^+) y negativas (jk^-). La incorporación de cuatro pesos obtenibles empíricamente (w_1, w_2, w_3, w_4) refleja el supuesto de que las consecuencias positivas pueden ser menos o más influyentes que las consecuencias negativas en la determinación de $FM_{i'}$, y que lo mismo se puede postular respecto a la relación entre consecuencias directas y consecuencias indirectas. En el primer término, la sumatoria de productos $E_{i'j'} V_{i'k^+}$ es similar a la de las formulaciones tradicionales, pero aquí se aplica sólo a los elementos positivos, usándose E en lugar de I por tratarse de una relación percibida entre un comportamiento (i') y un resultado (j'). La suma se indica sobre n resultados positivos directos, quedando esta n explícitamente sin especificar y admitiendo variabilidad inter e intraindividual. Nótese que esta formulación se desvía de la tradicional en tanto que ni siquiera supone una $n_{i'k^+}$ igual a la de todos los resultados positivos directos que son relevantes (donde relevancia se definiría por $E_{i'j'} V_{i'k^+} \neq 0$). El término correspondiente a los resultados negativos directos del uso del método anticonceptivo se reduce al número de éstos ($n_{i'k^-}$), acompañado de su respectivo peso (w_2), expresando los procesos cognitivos indiferenciados que parecen asociarse

con el manejo de información negativa en el proceso decisonal (León, 1981). Esta $n_{i'k-}$ también podría variar intra e interindividualmente y ser menor que el número total de elementos negativos directos que son relevantes. El signo negativo señala que mientras mayor sea el número de consecuencias negativas percibidas del uso del método anticonceptivo, menor será la motivación para usarlo.

En lo restante, la ecuación 6 se refiere a la *gestación per se* (j). El tercer término de esta ecuación es idéntico al de la ecuación 5, excepto que aquí viene acompañado de un peso (w_3) y se refiere sólo a las consecuencias positivas de la gestación (jk^*). El signo negativo que le antecede tiene la misma razón de ser que el signo negativo de la ecuación 5. Por último, se tiene w_4n_{jk-} , referido a las consecuencias negativas de la gestación; el signo positivo que le antecede indica que mientras mayor sea este valor, mayor será la motivación para usar el método anticonceptivo. Como en la primera parte de la ecuación, se apela, pues, a pesos empíricos que pueden ser diferentes para las consecuencias positivas y negativas y se trata a las primeras como si participaran en un proceso cognitivo complejo y a las últimas como si fueran elementos de un proceso rudimentario. Asimismo, se asume que n_{jk^*} y n_{jk-} pueden variar intra e interindividualmente.

Cabe a la investigación empírica sistemática la verificación de la validez parcial o total del modelo reformulado.

Referencias

- Anderson, N. H., On the qualification of Miller's conflict theory. *Psychological Review*, 1962, 69, 400-414.
- Atkinson, J. W. & Feather, N. T. (Eds.) *A theory of achievement motivation*. New York: Wiley, 1966.
- Beach, L. R., Townes, B. D., Campbell, F. L., & Keating, G. W. Developing and testing a decision aid for planning decisions. *Organizational Behavior and Human Performance*, 1976, 15, 99-116.

- Beach, L. R., Campbell, F. L., & Townes, B. D., Subjective expected utility and the prediction of birth-planning decisions. *Organizational Behavior and Human Performance*, 1979, 24, 18-20.
- Beckman, I. J. Fertility preferences and social exchange theory. *Journal of Applied Social Psychology*, 1979, 9, 147-169.
- Bindra, D. A. A motivational view of learning, performance and behavior modification. *Psychological Review*, 1974, 81, 199-213.
- Boucher, J., & Osgood, C. E. The Pollyanna Hypothesis. *Journal of Verbal Learning and Verbal Behavior*, 1969, 8, 1-8.
- Crawford, T. J. Belief about birth control: a consistency theory analysis. *Representative Research in Social Psychology*, 1973, 4, 53-65.
- Davidson, A. R. & Jaccard, J. J. Population psychology: A new look at an old problem. *Journal of Personality and Social Psychology*, 1975, 31, 1073-1082.
- Davidson, A. R., & Jaccard, J. J., Determinants of fertility intentions. En S. H. Newman & V. D. Thompson (Eds.) *Population psychology: Research and educational issues*. Washington D.C.: U.S. Government Printing Office, 1976.
- Davidson, A. R. & Jaccard, J. J., Variables that moderate the attitude-behavior relation: Results of a longitudinal survey. *Journal of Personality and Social Psychology*, 1979, 37, 1364-1376.
- Davidson, A. R., Jaccard, J. J., Triandis, H., Morales, A. L., & Díaz-Guerrero, R. Cross-cultural model testing: Toward a solution of the etic-emic dilemma. *International Journal of Psychology*, 1976, 11, 1-13.
- Davis, K. The sociology of demographic behavior. En R. K. Merton, L. Broom & L. S. Cottrell, Jr. (Eds.) *Sociology Today*, New York: Basic Books, 1959.
- Edwards, W. The theory of decision making. *Psychological Bulletin*, 1954, 51, 380-417.
- Estes, W. K. Outline of a theory of punishment. En B.A. Campbell & R. M. Cawich (Eds.), *Punishment and aversive behavior*, New York: Appleton—Century—Crofts, 1969.
- Fawcett, J. T. (Ed.) *Psychological perspectives on population*. New York: Basic Books, 1973.
- Fawcett, J. T. & Arnold, F. S. The value of children: Theory and method. *Representative Research in Social Psychology*, 1973, 4, 23-26.
- Figá-Talamanca, I. Inconsistencies of attitudes and behavior in family planning studies. *Journal of Marriage and the Family*, 1972, 34, 334-336.
- Fishbein, M. An investigation of the relationship between beliefs about an object and attitude toward that object. *Human Relations*, 1963, 16, 233-240.
- Fishbein, M. Attitude and the prediction of behavior. En M. Fishbein (Ed.). *Readings in attitude theory and measurement*, New York: Wiley, 1967.

- Fishbein, M. Toward an understanding of family planning behaviors. *Journal of Applied Social Psychology*, 1972, 2, 214-227.
- Fishbein, M., & Ajzen, I. *Belief, attitude, intention and behavior*. Reading, Mass.: Addison-Wesley, 1975.
- Fishbein, M. Jaccard, J. Theoretical and methodological considerations in the prediction of family intentions and behavior. *Representative Research in Social Psychology*, 1973, 4, 37-51.
- Galbraith, J., & Cummings, L. L. An empirical investigation of the motivational determinants of task performance: Interactive effects between instrumentality-valence and motivation-ability. *Organizational Behavior and Human Performance*, 1967, 2, 237-257.
- Gregory, W. L. Locus of control for positive and negative outcomes. *Journal of Personality and Social Psychology*, 1978, 36, 840-849.
- Haase, R. F., Reed, C. F., Winer, J., & Bodden, J. L. Effect of positive, negative, and mixed occupational information on cognitive and affective complexity. *Journal of Vocational Behavior*, 1979, 15, 294-302.
- Hoffman, L. W., & Hoffman, A. L. The value of children to parents. En J. T. Fawcett (Ed.) *Psychological perspectives on population*. New York: Basic Books, 1973.
- House, R. J. A path-goal theory of leader effectiveness. *Administrative Science Quarterly*, 1971, 16, 321-338.
- Ino-Oka, H. & Matsui, T. An extended use of the instrumentality theory of attitude for obtaining self-acceptance measures. *Journal of Applied Psychology*, 1977, 62, 124-126.
- Jaccard, J. J. & Davidson, A. R. Toward an understanding of family planning behaviors: An initial investigation. *Journal of Applied Social Psychology*, 1972, 2, 228-235.
- Kanouse, D. E. & Hanson, L. R., Jr. Negativity in evaluations. En E. E. Jones (Ed.) *Attribution: Perceiving the causes of behavior*. Morristown, N. J.: General Learning Corporation, 1972.
- Konorski, J. *Integrative activity of the brain: An interdisciplinary approach*. Chicago: University of Chicago Press, 1967.
- Landy, F. J. & Trumbo, D. A. *Psychology of work behavior*. Homewood: Dorsey Press, 1976.
- León, F. R. Consecuencias del comportamiento en verdad anticipadas por el trabajador. *Revista Latinoamericana de Psicología*, 1978, 10, 25-35(a).
- León, F. R. Consideración del supervisor y consecuencias del rendimiento anticipadas por el subordinado. *Revista Latinoamericana de Psicología*, 1978, 10, 141-163(b).
- León, F. R. Number of outcomes and accuracy of prediction in expectancy research. *Organizational Behavior and Human Performance*, 1979, 23, 251-267.
- León, F. R. Dynamics of work decision-making: Interactions among outcome valences. *Interamerican Journal of Psychology*, 1980.

- Leon, F. R. The role of positive and negative outcomes in the causation of motivational forces. *Journal of Applied Psychology*, 1981, 66, 45-53.
- Lewin, K. *A dynamic theory of personality*. New York: McGraw-Hill, 1935.
- Miller, N. E., Some reflections in the law of effect produce a new alternative to drive reduction. En M. R. Jones (Ed.) *Nebraska Symposium on Motivation* (Vol. 11). Lincoln: University of Nebraska Press, 1963.
- Mowrer, O. H. *Learning theory and behavior*. New York: Wiley, 1960.
- Newman, S. H., & Thompson, V. Population psychology in the process of development: An overview. En S. H. Newman & V. D. Thompson (Eds.) *Population psychology: research and educational issues*. Washington D.C.: U.S. Government Printing Office, 1976.
- Olds, J., & Olds, M. E. The mechanism of voluntary behavior. In R. G. Heath (Ed.) *The role of pleasure in behavior*. New York: Harper & Row, 1964.
- Oliver, R. I. Expectancy theory predictions of salesmen's performance. *Journal of Marketing Research*, 1974, 11, 242-252.
- Parker, D. F., & Dyer, L. C. Expectancy theory as a within-person behavioral choice model: An empirical test of some conceptual and methodological refinements. *Organizational Behavior and Human Performance*, 1976, 17, 97-117.
- Rindfuss, R., & Sweet, J. *Postwar fertility trends and differentials in the United States*. New York: Academic Press, 1977.
- Sheridan, J. B., Richards, M. D., & Slocum, W., Jr. Comparative analysis of expectancy and heuristic models of decision behavior. *Journal of Applied Psychology*, 1975, 60, 361-368.
- Simon, H. A. Rational choice and the structure of the environment. *Psychological Review* 1956, 63, 129-138.
- Simon, H. A. *Administrative Behavior*. (2da. ed.) New York: Macmillan Co. 1957a.
- Simon, H. A. *Models of man*. New York: Wiley, 1957b.
- Stein, L. Reciprocal notion of reward and punishment mechanisms. En R. G. Heath (Ed.) *The role of pleasure in behavior*. New York: Harper & Row, 1964.
- Thibaut, J. W., & Kelley, H. H. *The Social psychology of groups*. New York: Wiley, 1959.
- Tolman, E. C. *Purposive behavior in animals and man*. New York: Century, 1932.
- Townes, B. D., Campbell, F. R., Beach, L. R., & Martin, D. C. Birth planning values and decisions: Preliminary findings. En S. H. Newman & V. D. Thompson (Eds.) *Population Psychology: Research and educational issues*. Washington D.C.: U.S. Government printing office, 1976.
- Vroom, V. H., *Work and Motivation*. New York: Wiley, 1964.
- Werner, P. D. Implications of attitude-behavior studies for population research and action. *Studies in Family Planning*, 1977, 8, 294-295.

- Werner, P., Middlestadt-Carter, S., & Crawford, T. Having a third child: Predicting behavioral intentions. *Journal of Marriage and the Family*, 1975, 37, 348-358.
- Westoff, C., Potter, R., Sagi, P. & Mishler, E. *Family growth in metropolitan America*. Princeton, N. Y.: Princeton University Press, 1961.
- Welpton, P. K., & Kiser C. V. (Eds.) *Social and psychological factors affecting fertility* (5 vols.). New York: Milbank Memorial Fund, 1946-1958.
- Wicker, F. W., Craghead, J. D., Convis, C. L., & De Jong, R. H. Negative dominance in hedonic integration of noun-noun pairs. *Motivation and Emotion*, 1979, 3, 129-141.
- Zajonc, R. R. Attitudinal effects of mere exposure. *Journal of Personality and Social Psychology*. Monograph Supplement, 1968, 9, Nº 2, Part 2, 1-27.

Notas

1. El autor agradece las sugerencias y apoyo de María (Nina) Bustamante. Pedidos de separatas deben ser dirigidos a Federico R. León. IΨADES. Apartado 274, Miraflores. Lima (18). Perú.

2. Un primer paso en esta dirección podría consistir en diferenciar consecuencias inmediatas versus mediatas, como han hecho Galbraith y Cummings (1967) y House (1971), entre otros. Hay quienes sugieren que las primeras podrían tener un impacto motivacional mayor que las últimas.

3. En apoyo de esta interpretación está el hallazgo de que si la persona es forzada a focalizar la atención en la información negativa, tenderá a distorsionarla (León, 1981), introduciendo tanta distorsión como sea necesaria para lograr una percepción positiva de la situación (León, 1980).

CROSS CULTURAL FACTORS IN A STUDY OF ADOLESCENT PSYCHIATRIC PATIENTS WHO REPORT "HEARING VOICES"

SUSAN BRAM¹

*The New York Hospital-Cornell Medical Center
White Plains, NY*

&

ALEXANDER T. SIMOS

*Bellevue Psychiatric Hospital—
New York University Medical Center
New York, NY*

This paper presents exploratory data on the validity of the symptom "hearing voices" as a diagnostic indicator of schizophrenia in a culturally heterogeneous sample of adolescents. We hypothesize that "hearing voices" will be more strongly associated with psychopathology where it is *not* culturally syntonetic, and will not be as strongly associated with pathology in cultures where hearing voices is legitimized by such practices as spiritualism, such as the Caribbean, South America, or Africa (Garrison, 1977; Kiev, 1969; Padilla & Padilla, 1977).

The 37 subjects represent all testable patients admitted to the adolescent psychiatric ward of a city hospital over 18 months. Sixteen males (43%) and 21 females (57%) aged 14.8 years on the average, were classified on the basis of self-description, or place of birth of self or parents, as: Black American (65%); White American (8%); Puerto Rican/

Hispanic (22%); Black Caribbean (2.5%); or Black African (2.5%).

Two independent practitioners administered an hallucinations questionnaire (Aggernaes, 1972; Frank, Rendon, & Siomopoulous, 1980) and psychodiagnostic testing. On the basis of the former, the subjects were divided into those who report "hearing voices" (experimental group) and those who do not (control group). The psychodiagnostic indices of schizophrenia, derived from Rorschach and TAT scores, were based on a study of a heterogeneous sample of adolescents by Cohen, Fliegelman, Gluck, and Kelman (1972). The scores used were: 1) High F%, with two criteria: a) 65% of total Rorschach responses, b) group mean; 2) Low F+%, criterion of 60%; 3) Popular responses, criterion of 5; 4) TAT catastrophic endings; and 5) TAT distorted perceptions, criterion of group mean.

A chi-square analysis was performed on the frequency of diagnostic indices for the experimental and control groups. A further analysis was used to control for ethnicity by dividing the subjects into two categories, *North American* and *Hispanic/Caribbean/African*. The results indicate *no* statistically significant differences between experimental and control groups in frequency of High F% (using the 65% criterion) or Low F+%. There are *near* significant differences ($p < .10$) within *only the North American* sample in the frequency of High F% (group mean as criterion) and TAT distorted perception. There are statistically significant differences in TAT catastrophic endings for the combined North American and H/C/A sample ($\chi^2 = 6.93$ (1), $p < .01$) and the North American sample alone ($\chi^2 = 4.87$ (1), $p < .05$). The only statistically significant difference between experimental and control groups found in all three ethnic categories, the combined ($\chi^2 = 10.3$ (1), $p < .01$), North American ($\chi^2 = 5.34$ (1), $p < .05$), and Hispanic Caribbean/African samples ($\chi^2 = 5.63$ (1), $p < .01$), is in the frequency of Popular responses on the Rorschach, but the difference is in the opposite of the predicted direction.

Three conclusions are possible, given the present results. The symptom "hearing voices" is an invalid index of schizophrenia among adolescents; the psychodiagnostic indices are invalid measures of schizophrenia in adolescents; or "hearing voices" is a valid diagnostic indicator in some, but not all cultural groups. Since separating the subjects in the North American and Hispanic Caribbean/African groups strengthens some of the associations between variables, it seems that ethnicity is a confounding variable. Thus, future research should seek indicators of pathology that are valid both within and across cultures.

References

- Aggernaes, A. The experienced reality of hallucinations and other psychological phenomena: An empirical analysis. *Acta Psychiatrica Scandinavica*, 1972, 48, 220-238.
- Cohen, I., Fliegelman, S., Gluck, Z., & Kelman, D. Study of early differentiation between schizophrenia and psychotic manifestations in adolescence. In R. Cancro (Ed.), *Annual review of the schizophrenic syndrome: 1972*. New York: Brunner Mazel, 1972.
- Frank, S. M., Rendon, M. I., & Siomopoulous, G. Language in hallucinations of adolescent schizophrenics. In R. W. Rieber (Ed.), *Applied psycholinguistics and mental health*. New York: Plenum, 1980.
- Garrison, V. Doctor, *espiritista*, or psychiatrist?: Health-seeking behavior in a Puerto Rican neighborhood of New York City. *Medical Anthropology*, Spring, 1977, 1 (2, Part 3).
- Kiev, A. (Ed.). *Social psychiatry*. New York: Science House, 1969.
- Padilla, E. R., & Padilla, A. M. (Eds.). *Transcultural psychiatry: An Hispanic perspective*. Monograph Number Four. Produced by the Spanish Speaking Mental Health Center, Los Angeles, California, 1977.

Footnotes

1. The authors wish to thank Dr. Mario I. Rendon, director of the research project on adolescent hallucinations, Dr. Gregory Siomopoulous, and Dr. Murray Alpert. Requests for reprints should be sent to Susan Bram, Ph.D., New York Hospital-Cornell Medical Center, 21 Bloomingdale Road, White Plains, NY 10605. This is an abbreviated version of a longer manuscript available from the authors at no charge.

INFORMACIÓN PARA LOS AUTORES

Los manuscritos enviados para su posible publicación deben ser inéditos y no pueden estar siendo considerados para su publicación en ninguna otra revista. Los manuscritos deben ser breves, escritos a máquina a doble espacio. Todos los manuscritos deben ceñirse estrictamente al Estilo Internacional. Ejemplos del Estilo Internacional pueden encontrarse en el *International Journal of Psychology* y en todas las revistas de la Asociación Estadounidense de Psicología (A.P.A.). La versión mas completa de este estilo puede encontrarse en el *Publication Manual* que puede obtenerse de la American Psychological Association (Order Department, 1200 Seventeenth Street NW, Washington DC 20036 USA). Los autores deben incluir un mínimo de tablas, gráficas o notas. Estas junto con los resúmenes y las referencias deben aparecer en páginas diferentes. Toda gráfica debe enviarse en un original listo para ser procesado en photo-offset y no debe ser mayor de 10 cms. por 14 cms. El autor debe preparar dos resúmenes (125 palabras) uno en Inglés y el otro en Castellano o Portugués.

Los manuscritos deben enviarse por triplicado al Editor: Dr. Gordon E. Finley, Department of Psychology, Florida International University, Miami FL 33199 USA. El editor por lo general enviará el manuscrito a dos revisores. Dada la dispersión geográfica del grupo de Editores Consultores, el proceso de aceptación puede tomar hasta tres meses. Después de la publicación del artículo el autor recibirá 20 separatas gratis. Los manuscritos enviados al Editor una vez estos han sido aceptados deben estar en su forma final ya que el autor no podrá revisar ninguna clase de galeras.

INFORMATION FOR AUTHORS

Manuscripts submitted for publication must be typewritten, double-spaced, and succinctly written. Submission of an article implies that the same article is not under review by another publication. All manuscripts must conform strictly to international style. Examples of International Style can be found in the *International Journal of Psychology* and all journals of the American Psychological Association. The most comprehensive guide to manuscript preparation is the 1974 *Publication Manual* which may be ordered from the American Psychological Association (Order Department, 1200 Seventeenth Street NW, Washington DC 20036 USA). Tables, figures and footnotes should be used sparingly and along with abstracts and references, should be typed on separate sheets

of paper. Clean, camera-ready (10 x 14 cms) originals of figures must be submitted. Two abstracts (125 words) should be prepared, one in English and the other in Spanish or Portuguese.

Submit all manuscripts in triplicate to the Editor: Dr. Gordon E. Finley, Department of Psychology, Florida International University, Miami FL 33199 USA. The Editor normally will forward the manuscript to two reviewers. Given the geographical dispersion of the Editorial Advisory Board, the review process may take up to three months. Twenty complimentary reprints will be sent to the senior author upon publication of the article. Accepted manuscripts should be in their final form when returned to the Editor, since page proofs will not be available to authors for corrections.

INFORMAÇÃO PARA AUTOR

Manuscritos para publicação devem ser submetidos em triplicata, dactilografados, em espaço duplo e sucintos. Submissão de um artigo significa que o mesmo não está sendo considerado para publicação em outra revista. Todos os manuscritos devem ser preparados em conformidade estrita com o estilo internacional. Exemplos de estilo internacional podem ser encontrados no *International Journal of Psychology* e em todas as revistas publicadas pela American Psychological Association. O manual mais compreensivo para o preparo de artigos é o *A.P.A. Publication Manual* de 1974 que pode ser obtido diretamente da American Psychological Association (Order Department, 1200 Seventeenth Street NW, Washington, D.C., 20036 USA). Tabelas, figuras e notas de rodapé devem ser usadas somente quando de óbvia necessidade e, assim como resumos e bibliografia, devem ser apresentadas em folhas separadas e não como partes do texto. Figuras devem ser submetidas em forma original, apropriada para fotografar (10 x 14 cms.). Dois resumos (125 palavras), um em inglês e o outro em português ou espanhol devem acompanhar o artigo.

Artigos devem ser submetidos ao Editor: Dr. Gordon E. Finley, Department of Psychology, Florida International University, Miami FL 33199 USA. O Editor normalmente pede opiniões de dois revisores. Dada a dispersão geográfica da Banca Editorial, o processo de revisão pode levar até três meses. Quando da publicação do artigo, o autor principal receberá 20 separatas grátis. Quando aceitos, artigos re-submetidos ao Editor devem estar em sua forma final já que revisão de provas é feita no escritório editorial e não pelo autor.

International Journal of PSYCHOLOGY

Editor

(Scientific Papers):

G. d'YDEWALLE
Univ. of Leuven, Belgium

Associate Editors (International Platform):

W. HOLTZMAN
Univ. of Texas, Austin
U.S.A.

K. PAWLIK
Univ. of Hamburg
W. Germany

Editorial Board:

a) *The IUPS Executive
Committee*

F. KUX
Germany
M. ROSENZWEIG
U.S.A.
T. TOMASZEWSKI
Poland

D. BELANGER
Canada
W. HOLTZMAN
U.S.A.

K. PAWLIK
W. Germany
H. AZUMA
Japan
G. de MONTMOLLIN
France
R. DIAZ-GUERRERO
Mexico

M. O. A. DUROJAIYE
Nigeria
G. d'YDEWALLE
Belgium

B. LOMOV
USSR
D. SINHA
India

A. SUMMERFIELD
England

R. TAFT
Australia
M. TAKALA
Finland

b) *Consulting Editors*

R. ARDILA
Colombia
M. COLE
U.S.A.
A. GINSBERG
Brazil

B. S. GUPTA
India
G. JAHODA
Scotland

The INTERNATIONAL JOURNAL OF PSYCHOLOGY is edited by the International Union of Psychological Science (IUPS). Its purpose is to facilitate communication, to develop understanding, and to foster cooperation among psychologists throughout the world.

The main part of each issue is devoted to scientific and theoretical papers in all fields of psychology, with emphasis on topics where the social or cultural context is important; fields covered will include general psychology (perception, learning, cognitive processes, language, etc.), developmental psychology, personality, and social psychology. The Journal emphasizes basic research and theory rather than technical and applied problems.

Many issues of the Journal also include a second part, the *International Platform for Psychologists*, which provides an opportunity to exchange news and opinions on psychology as an academic and applied profession.

Since Volume 14, 1979, the publication and distribution of the INTERNATIONAL JOURNAL OF PSYCHOLOGY / JOURNAL INTERNATIONAL DE PSYCHOLOGIE has been handled by **North-Holland Publishing Company**, Amsterdam, The Netherlands

Publication Schedule:

1981: Volume 16 in 4 issues.
ISSN: 0020-7594

Subscription Information:

Institutional Subscriptions:

The subscription price for Volume 16 (1981) is US \$70.75/Dfl. 138.00 including postage and handling.

Personal Subscriptions:

Private subscribers are entitled to a subscription at the reduced rate of US \$36.00/Dfl. 70.00 including postage and handling.

Personal subscriptions must be **prepaid**; the orders must be placed directly with the Publisher and copies should not be made available to institutions.

The Dutch guilder prices are definitive. US \$ prices are subject to exchange rate fluctuations.

Orders and requests for specimen copies may be sent to the Publisher:

north-holland

P.O. BOX 211 / IN THE U.S.A. AND CANADA:
1000 AE AMSTERDAM / 52 VANDERBILT AVENUE
THE NETHERLANDS / NEW YORK, N.Y. 10017

Announcing a new Journal of Abstracts and Reviews

SPANISH-LANGUAGE PSYCHOLOGY

Editor

GERARDO MARÍN
Spanish Speaking Mental
Health Research Center,
University of California,
Los Angeles, USA

Editorial Board

REYNALDO ALARCON
Peru

LOURDES GARCIA
AVERASTURI
Cuba

OTTO GILBERT
Guatemala

HERNANDO GOMEZ
Colombia

PLACIDO A. HORAS
Argentina

ANGEL M. PACHECO
Puerto Rico

AMADO M. PADILLA
USA

ISABEL REYES LAGUNES
Mexico

EMILIO RIBES INESTA
Mexico

AROLD RODRIGUES
Brasil

JOSE MIGUEL SALAZAR
Venezuela

MARIANO YELA
España

AIMS AND SCOPE

Published under the joint auspices of the Interamerican Society of Psychology/Sociedad Interamericana de Psicología, and the International Union of Psychological Science/Union Internationale de Psychologie Scientifique, **Spanish-Language Psychology** has as its objective to inform English-speaking psychologists and behavioral scientists of new developments in psychology published in Spanish. The journal is of special interest to those behavioral scientists who, while not reading Spanish, are interested in the cross-cultural validity of psychological factors. All books and articles published in Spanish since January 1, 1979 will be abstracted, cited or reviewed.

Logically organized and consistent, the contents of each issue of **Spanish-Language Psychology** are grouped according to sub-fields and include the following: *a) Journal Article Abstracts.* These are summaries of articles written in Spanish and published by one of the 70 journals published annually in Spanish-speaking countries. Each summary includes a complete description of the study, the results and their implications. Each abstract is accompanied by the article's complete citation, the English translation of the title and the author's address. *b) Reviews of the Literature.* These are high quality reviews of the literature published in Spanish in a given topic. The articles present an integrative perspective of an area of research including a critical appraisal of the research, the methodologies followed, the results found and the current needs for research. Initial reviews cover areas such as Social Psychology in Latin America, Community Applications of Psychology in Developing Countries, The Development of a Social Technology, Applied Behavioral Analysis, Early Stimulation and Cognitive Development, and The Spanish-Speaking Aged. *c) Book Reviews.* These are comprehensive analyses of books recently published in Spanish. *d) Bibliography of Articles with Spanish-Speaking Subjects.* This is a section which cites articles published in languages other than Spanish where the subjects studied were Spanish speakers. *e) Author Index.* This includes an alphabetical listing of all authors mentioned in each issue. The last issue of each volume includes a cumulative author index. *f) Subject Index.* Each listing is fully cross-referenced.

SUBSCRIPTION INFORMATION

SPANISH-LANGUAGE PSYCHOLOGY is published in volumes of approximately 400 pages.

1981: Volume 1 in four quarterly issues.

Institutional Subscriptions:

The subscription price for volume 1 (1981) is US \$60.50/Dfl. 118.00 including postage.

Personal Subscriptions:

Private subscribers are entitled to a subscription at the reduced rate of US \$40.00/Dfl. 78.00 including postage. Personal subscriptions are for private use only; they should be prepaid and sent directly to the Publisher.

Individual Members of the S.I.P. are entitled to a personal subscription at the reduced rate of US \$25.00. The orders must be sent directly to the Sociedad Interamericana de Psicología accompanied by cheques payable to the S.I.P.

Subscription orders and requests for specimen copies should be sent to your usual supplier or to:

north-holland

The Dutch guilders price is definitive. US \$ prices are subject to exchange rate fluctuations.

P. O. BOX 211 / IN THE U.S.A. AND CANADA:
1000 AE AMSTERDAM / 52 VANDERBILT AVENUE
THE NETHERLANDS / NEW YORK, N.Y. 10017

6065 1H

20th INTERNATIONAL CONGRESS OF APPLIED PSYCHOLOGY

Edinburgh, Scotland—July 25-31, 1982

The International Association of Applied Psychology (IAAP) is pleased to announce that the 20th International Congress of Applied Psychology will be organized under the joint auspices of IAAP and the British Psychological Society, and will be hosted by the University of Edinburgh. The Congress is intended to provide a professionally rewarding experience for all participants.

SCIENTIFIC PROGRAM—There will be a series of translated sessions covering the full range of applied psychology: educational, industrial, organizational, clinical, counseling, ergonomics, environmental, community psychology and applied social psychology. Emerging issues and changes of professional significance will also be discussed. Proposals for specific symposia within these areas should be sent to the Chairman of the Scientific Committee.

In accordance with the policy of the Scientific Committee to provide maximum opportunity for discussions among participants, there will be strong emphasis in the scientific program on interactive sessions. These interactive sessions will be scheduled in the program throughout the Congress and will center on poster presentations around which discussions can take place. Proposals for these sessions, papers, and workshops which will extend both the topics listed above and cover other areas of applied psychology, should be sent to the Chairman of the Scientific Committee by December 15, 1981. Proposals, in English or French, should be about 300 words and contain statements of the procedures, results and implications of the work to be described.

All proposals concerning the scientific activities of the Congress should be sent to the Chairman of the Scientific Committee:

Professor W. T. Singleton
Dept. of Applied Psychology
University of Aston
College House, Gosta Green
Birmingham B4 7ET, England

Registration fees have not been set; however, members of IAAP pay a reduced registration fee. Application forms are available from IAAP, P.O. Box 30378, Washington, D.C. 20014.

TRAVEL—Information on pre- and post-Congress tours, group air fares, hotel and family accommodations are available directly from Target Travel International, Inc., Suite 200, One Crow Canyon Court, San Ramon, CA 94583.

Additional information about the Congress can also be obtained by writing to the Secretariat, 20th International Congress of Applied Psychology, University of Edinburgh, 16 George Square, Edinburgh EH8 9LD, Scotland.

Published under the auspices of the International Union of Psychological Science

FRENCH-LANGUAGE PSYCHOLOGY

Journal of Abstracts and Reviews

Editor

PAUL FRAISSE
University of Paris,
France

Associate Editor

YVONNE NOIZET
Paris, France

Editorial Board

Belgium
JEAN COSTERMANS
University of Louvain
MARC RICHELLE
University of Liège

Canada
DAVID BÉLANGER
University of Montréal
ADRIEN PINARD
University of Montréal

France
HENRIETTE BLOCH
E.P.H.E., Paris
HENRI DURUP
C.N.R.S., Marseille

Switzerland
RÉMY DROZ
University of Lausanne
VINH-BANG
University of Genève

U.S.A.
MARK R. ROSENZWEIG
University of California
Berkeley

AIMS AND SCOPE

FRENCH-LANGUAGE PSYCHOLOGY provides up-to-date information for English-speaking psychologists on the literature and current trends of psychology in French-speaking countries (principally Belgium, Canada, France and Switzerland). All books and articles (ranging from experimental psychology to psychoanalysis) published in French since January 1, 1979 are either mentioned, abstracted or reviewed. The most salient publications are presented in full-page summaries, including tables and figures where relevant. In addition, general articles concerning the progress and current state of psychology in French-speaking countries are published.

Logically organized and consistent, the contents of each issue are grouped according to sub-fields (following the *Psychological Abstracts* classification, with an additional heading for psychoanalysis). Each issue also contains an author index and address directory.

Articles published in more than 150 journals are scanned regularly; a list of these journals is printed in each issue. The journal also reviews books from a selected number of major book publishers.

SUBSCRIPTION INFORMATION

FRENCH-LANGUAGE PSYCHOLOGY is published in volumes of approximately 320 pages.

1981: Volume 2 in four quarterly issues

Institutional Subscriptions:

The subscription price of volume 2 (1981) is US \$60.50/Dfl. 118.00 including postage.

Personal Subscriptions:

Private subscribers are entitled to a subscription at the reduced rate of US \$36.00/Dfl. 70.00 including postage.

Personal subscriptions are for private use only; they should be prepaid and sent directly to the Publisher.

A complementary copy will be sent upon request.

north-holland

P.O. BOX 211 / IN THE U.S.A. AND CANADA
1000 AE AMSTERDAM / 52 VANDERBILT AVENUE
THE NETHERLANDS / NEW YORK, N.Y. 10017

The Dutch guilder price is definitive
Published by North-Holland Publishing Company under the auspices of the International Union of Psychological Science

6032 NHc

AVANCES EN PSICOLOGIA CONTEMPORANEA

Compiladores: GORDON E. FINLEY
GERARDO MARIN

Un libro de importantes contribuciones a la Psicología compilado a partir de las presentaciones al XVI Congreso Interamericano de Psicología.

Contenido

- B. F. SKINNER. Por qué no soy un psicólogo cognoscitivo.
- PAUL F. SECORD. La psicología social en busca de un paradigma.
- JEROME KAGAN. Desarrollo infantil y experiencias tempranas.
- HERMAN A WITKIN. Estilos cognoscitivos en diferentes culturas.
- ROGELIO DIAZ GUERRERO. Sociocultura, personalidad en acción y la ciencia de la psicología.
- CHARLES E. OSGOOD. Del Yang y el Yin al Y o Pero dentro de la perspectiva transcultural.
- HERBERT C. KELMAN. Fuentes de apego al estado nación: Una visión psico-social de las dimensiones del nacionalismo.
- JACOBO A. VARELA. Lógica social.
- WARD EDWARDS, MARCIA GUTTENTAG & KURT SNAPPER. Un enfoque de toma de decisiones en la investigación evaluativa.
- HARRY C. TRIANDIS. Tendencias recientes en la psicología social.
- MARTHA T. SHUCH MEDNICK. La psicología de las mujeres: Una revisión bibliográfica.
- MARIO RUEDA BELTRAN. La modificación de conducta aplicada a la educación: Revisión y perspectivas.
- EDWIN I. MEGARGEE. La predicción de la conducta peligrosa.
- MARTIN E. P. SELIGMAN & LINDA COOK. Depresión y desesperanza aprendida.
- RUBEN ARDILA. La psicología profesional en Latinoamérica: Roles cambiantes para una sociedad en proceso de transformación.
- VICTOR M. CASTILLO VALES. El porvenir de una ilusión: ¿Será posible tanta belleza? (Un modelo para la enseñanza de la Psicología en Latinoamérica.)
- WAYNE H. HOLTZMAN. Algunas reflexiones personales sobre veinticinco años de psicología interamericana.



EDITORIAL TRILLAS,
México, 1979

HYPERTENSION and COGNITIVE PROCESSES

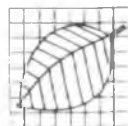
Edited by **Merrill F. Elias, Ph.D**
University of Maine at Orono
and

David H.P. Streeten, M.B., D.Phil.
SUNY, Upstate Medical Center

176 pages

Soft Cover, \$10.00 (ISBN 0-933786-03-4)

Hard Cover, \$20.00 (ISBN 0-933786-04-2)



BEECH HILL PUBLISHING CO.
Box 29
Mount Desert, Maine 04660

- What is hypertension?
- Hypertension and intellectual performance
- Effects of hypertension on perception, response speed and memory
- Hypertension, somatic complaints and personality
- Hypertension and neuropsychological test performance
- Antihypertensive drugs and behavior
- Animal models for the study of hypertension and behavior

INTERDISCIPLINARIA

Revista de Psicología y Ciencias Afines



Publica artículos originales referidos a problemas de psicología, sociología, educación, antropología y otras ciencias que se ocupan experimentalmente y con preferencia de aspectos de la conducta y del comportamiento humanos. Los artículos se publican en inglés o en castellano con resúmenes en ambos idiomas.

Journal of Psychology and Related Sciences. Will publish original articles related to problems in psychology, sociology, education, anthropology, and other sciences dealing experimentally and preferentially with aspects of human behavior. Articles will be published in English or Spanish, all with English and Spanish summaries.

Comité Editorial Internacional
International Editorial Board

Raymond B. Cattell (E.E.U.U.)
Rogelio Díaz Guerrero (México)
Hardi Fischer (Suiza)
Paul Fraisse (Francia)
Werner D. Fröhlich (Alemania Occidental)
Wayne H. Holtzman (E.E.U.U.)
Hans Kreidler (Israel)
Aroldo Rodrigues (Brasil)
Ingvar Werdelin (Suecia)
Mariano Yela (España)

Comité Editorial Local
Local Editorial Board

Virgilio G. Foglia
Guillermo Fuchs
Alberto González Domínguez
Carlos A. Luzzetti
Fernando Pagés Larraya
Luis A. Santaló

Editor
Horacio J.A. Rimoldi

Editor Asociado
María Cristina Ratto de Sala

Editada semestralmente por el Centro Interamericano de Investigaciones Psicológicas Y Ciencias Afines (CIIPCA). Cangallo 2158 - (1040) Buenos Aires - República Argentina.

Distribuida por: C.J. Hogrefe Inc., 525 Eglinton Avenue East, Suite 102, Toronto, Ontario, Canadá M4P 1N5; o Rohnsweg 25.D-3400 Göttingen República Federal de Alemania.

Precio de venta: u\$s 12 el número, u\$s 20 la suscripción anual.
Impresa en la República Argentina.