



UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DEL ESTADO DE MÉXICO
CENTRO UNIVERSITARIO UAEM ATLACOMULCO



“ACTITUD HACIA LOS LÍMITES SOCIALES Y FACTORES
SOCIODEMOGRÁFICOS EN ALUMNOS DEL CENTRO UNIVERCITARIO
UAEM ATLACOMULCO”

T E S I S

Que para obter el Título de:

Licenciado en Psicología

Presenta:

BAUTISTA GONZÁLEZ JUAN MANUEL

Asesor de Tesis:

Dr. Arturo Enrique Orozco Vargas

Atlacomulco, México; Agosto de 2022

ÍNDICE

Índice de figuras	III
Dedicatorias	IV
Agradecimientos	V
Resumen	VI
Abstract	VII
Introducción	VII

MARCO TEÓRICO

Capítulo I. Actitud

1.1 Definición de actitud	1
1.2 Antecedentes	3
1.3 Componentes de la actitud	8
1.3.1 Componente afectivo de la actitud	8
1.3.2 Componente cognitivo de la actitud	12
1.3.3 Componente conductual de la actitud	13
1.4 Las actitudes y el comportamiento	15
1.4.1 Características de la actitud	16
1.4.2 Aspectos relacionados con la situación	17
1.4.3 Aspectos que tienen relación con el individuo	19
1.5 Aplicaciones de la actitud	20

Capítulo II. Límites sociales

2.1 Definición de límites sociales	24
2.2 Las normas o límites sociales y su diferencia con otro tipo de normas o límites sociales	27
2.3 Características de las normas o límites sociales	32
2.4 El núcleo familiar: el origen de los límites sociales	34

MÉTODO	37
Objetivos	37
Planteamiento del problema	37
Hipótesis	39
Tipo de estudio	39
Variables	40
Instrumento	40
Población y muestra	46
Diseño de investigación	46
Procesamiento de la información	47
RESULTADOS	48
DISCUSIÓN	58
CONCLUSIONES	65
SUGERENCIAS	67
REFERENCIAS	69

ÍNDICE DE FIGURAS Y TABLAS

<i>Figura 1.</i> Sexo de los participantes	50
<i>Figura 2.</i> Licenciatura	51
<i>Figura 3.</i> Porcentaje de reacciones conocidas en hombres	52
<i>Figura 4.</i> Porcentaje de reacciones conocidas en mujeres	52
<i>Figura 5.</i> Porcentaje de reacciones preferidas en hombres	53
<i>Figura 6.</i> Porcentaje de reacciones preferidas en mujeres	53
<i>Figura 7.</i> Porcentaje de motivaciones en hombres	54
<i>Figura 8.</i> Porcentaje de motivaciones en mujeres	54
<i>Figura 9.</i> Porcentaje de reacciones conocidas de la licenciatura en contaduría	55
<i>Figura 10.</i> Porcentaje de reacciones conocidas de la licenciatura en Psicología	55
<i>Figura 11.</i> Porcentaje de reacciones conocidas de la licenciatura en administración	56
<i>Figura 12.</i> Porcentaje de reacciones preferidas de la licenciatura en contaduría	57
<i>Figura 13.</i> Porcentaje de reacciones preferidas de la licenciatura en psicología	57
<i>Figura 14.</i> Porcentaje de reacciones preferidas de la licenciatura en administración	58
<i>Figura 15.</i> Porcentaje de motivaciones de la licenciatura en contaduría	59
<i>Figura 16.</i> Porcentaje de motivaciones de la licenciatura en psicología	59
<i>Figura 17.</i> Porcentaje de motivaciones de la licenciatura en administración ...	60

RESUMEN

Hoy más que nunca nuestra sociedad enfrenta retos muy grandes, a los cuales no se les puede dar la espalda y dejar para después. La delincuencia, los asesinatos, violaciones, secuestros, por mencionar algunos, no solo exigen pronta atención, sino que también pone de manifiesto la necesidad de contar con información oportuna que permita tomar decisiones; pero que además pueda ser aplicable a la realidad en la que interactuamos y en la que ya no nos podemos dar el lujo de cometer errores. El presente estudio es de tipo descriptivo comparativo y tiene como objetivo principal comparar la actitud hacia los límites sociales de acuerdo con el sexo y licenciatura en alumnos del Centro universitario UAEM Atlacomulco. Trabajamos con una muestra de tipo no probabilística de conveniencia compuesta por 65 participantes entre hombres y mujeres de las diferentes licenciaturas.

Se aplicó la escala para para medir la actitud hacia los límites sociales (ASL) elaborada por Rink, Boersma, Lutje Spelberg y Vos (2000), que consta de 28 situaciones, las cuales implican el manejo de límites sociales que se utilizan en la IPR. Se encontró que la tendencia a adaptarse a los límites sociales fue ampliamente visible, contradiciendo la percepción que se tiene sobre los jóvenes, a los cuales siempre se les ha considerado como rebeldes, con afinidades hacia romper las normas establecidas y que por esa razón constantemente tratan de romper las reglas que sirven para la convivencia. Se encontró que los participantes hombres cuentan con la información necesaria que les permite adaptarse a los límites sociales, como primera opción para actuar. En las mujeres encontramos resultados similares ya que podemos observar ampliamente que poseen la información necesaria para inclinarse a respetar las normas y no transgredir los límites dejando en último recurso la opción de transgredir.

Palabras clave: Transgredir, normas, límites sociales, jóvenes.

ABSTRACT

Today more than ever, our society faces very big challenges, which we can't turn our back and leave for late. Delinquency, murders, violations, kidnappings, to tell something, but they don't require us only also bring out need to have timely information what allow to make a decision. In addition, this information must be applicable to the context in which we interact, we can't keep making mistakes. This research is a descriptive comparative type, and the main objective study is to compare the attitude towards social bounders in accordance with sex and degree course of the Centro Universitario UAEM Atlacomulco's students. For this purpose, we worked with a sample of simple random probabilistic type composed of 65 students between man and women of the different degree course.

A questionnaire was administered that measure the attitude towards social bounders (ASL) it was made for Rink, Boersma, Lutje Spelberg y Vos (2000). The questionnaire has 28 items which consist in the handling social bounders, this is used in the IPR. We find that the tendency to adapt social bounders was very accepted, contradicting the perception to the young boys, who are consider rebels with trends to break the established standards, and for this reason constantly try break the rules. The results showed participants man have the necessary information to allow adapt social bounders. In addition, we showed similar results in the participant's women, they have the information necessary to respect the established standards and don't break it.

Key words: transgress, standard, social bounders, young boys

INTRODUCCIÓN

El entorno social en el que interactuamos a diario está cambiando vertiginosamente, estos cambios están surgiendo a una velocidad demasiado rápida que es difícil de procesar por los individuos que convivimos “armoniosamente” dentro de ella. Cada individuo trata de adaptarse a su manera y con las herramientas con las que cuenta, sobre todo tratando de sobrevivir a un entorno que además es agresivo y hasta nocivo para su sano desarrollo.

Sabemos de antemano que la realidad de hoy es complicada para todos, pero existen sectores de la población que lo están resintiendo aún más. Niños, adolescentes y jóvenes son un ejemplo claro, que no solo merece ser señalado, sino que además pone de manifiesto la necesidad urgente de responder ante un conflicto de tal magnitud. Sobre todo de realizar las investigaciones necesarias alrededor de niños, adolescentes y jóvenes que permitan lograr un acercamiento a la realidad que viven cada uno desde sus trincheras. Si bien es cierto que la mayoría de los fenómenos que acontecen en las sociedades ya cuentan con ciertas investigaciones, algunas hechas ya desde algunos años, hay que señalar que también es cierto que muchas de estas investigaciones ya no son vigentes hoy en día y que es difícil poder adaptarlas para dar explicación alguna sobre lo que sucede con nuestra realidad.

El mito de la rebeldía en los jóvenes nos da un claro ejemplo de cómo es que el mundo de los adultos se ha limitado a creer que en etapa de la adolescencia donde se presentan cambios complicados los cuales se convierten en un factor para que se presente un compartimento rebelde y retador. Dejando de esta manera en el olvido otras áreas de oportunidad que podrían ser aprovechadas para el mejor funcionamiento de la sociedad.

La presente investigación está conformada por cinco partes. La primera parte está constituida por dos capítulos. En el capítulo I hacemos referencia al marco teórico relacionado con la actitud, describiendo su definición, antecedentes, los componentes que la conforman, su relación con el comportamiento humano, así como sus características y sus aplicaciones. En el segundo capítulo nos enfocamos específicamente a los límites sociales, explicando su definición, las diferencias con otro tipo de normas, las características de los límites sociales y una pequeña explicación sobre donde surgen los límites sociales.

En la segunda parte mostramos el método utilizado, los objetivos e hipótesis de la investigación, el planteamiento del problema, las variables utilizadas, su definición conceptual y operacional, así como el diseño la captura y el procesamiento de información. Para terminar con este trabajo, en las siguientes partes encontramos los resultados, la discusión, conclusiones y las sugerencias.

MARCO TEÓRICO

Capítulo I. Actitud

Para iniciar este capítulo se iniciará con un resumen de las definiciones que existen sobre el concepto de actitud. Esto permitirá visualizar las discrepancias que existen, además será posible darse cuenta sobre la ambigüedad que presenta este concepto lo que dificulta la metodología en su investigación. Para tener una idea de ello, Allport para el año 1935 ya había recopilado más de 100 definiciones.

1.1 Definición de actitud

Se ha mencionado ya que la actitud es un tema que cuenta con un gran número de definiciones, expuestas desde hace ya varios años. En algunas de ellas se encuentran aseveraciones que comparan al concepto de actitud con ideologías, prejuicios, opiniones, sentimientos, motivaciones, estereotipos, creencias y valores (Claramunt & Huertas, 1999).

Para reforzar lo antes mencionado, enseguida se mostrará lo que los estudiosos del concepto de actitud han mencionado:

- “Predisposición aprendida a responder de una manera consistente favorable o desfavorable respecto a un objeto dado” (Fishbein & Ajzen, 1975, p. 310).
- “Disposición relativamente duradera hacia cualquier característica de una persona, lugar o cosa” (Liebert & Neale, 1984, p. 155).
- “Evaluaciones duraderas de diversos aspectos del mundo social, evaluaciones que se almacenan en la memoria” (Judd, Drake, Downing, & Krosnick, 1991, p. 85).

- “Organización de los sentimientos, las creencias y los valores, así como predisposición de una persona para comportarse de una manera dada” (Miguel, 1991, p. 275)
- “Tendencia psicológica que se expresa por una evaluación a un ente en particular, con algún grado de aprobación o desaprobación” (Eagly & Chaiken, 1993, p. 50).
- “Acciones entre objetos actitudinales (cualquier cosa del mundo social) y las evaluaciones a dichos objetos (Fazio & Roskos, 1994, p. 110).
- “Reacción evaluativa favorable o desfavorable hacia algo o alguien, que se manifiesta en nuestras creencias, sentimientos y conductas (Quiles, Marichal, & Betancort, 1998 p. 99).
- “Predisposición a valorar positiva o negativamente objetos, persona o conductas” (López, 1999 p. 220).

Haciendo un análisis de las definiciones que se presentaron en los párrafos anteriores, hemos podido sacar algunas conclusiones, las cuales nos permitirán integrar un solo concepto completo y definitivo para esta investigación. En primer lugar, podemos observar cuatro definiciones en las que se afirma que en la actitud existen predisposiciones que son dirigidas hacia “algo o alguien”, algún objeto, situación o persona. Así mismo se puede observar que en cuatro de las definiciones se afirma que la actitud es una “predisposición” que está relacionada con el comportamiento (responder, comportarse, valorar o actuar). En adición podemos percatarnos que solo en dos de las definiciones presentadas se menciona que es una predisposición “aprendida”, aunque este punto parece de menor importancia no podemos dejarlo de lado ya que en opinión de varios estudiosos del tema, es imprescindible.

Para finalizar este análisis podemos observar de igual forma que en tres de las definiciones analizadas aparecen los términos “agradable o desagradable”, “favorable o desfavorable”.

A manera de conclusión y para usos prácticos de esta investigación utilizaremos la siguiente definición de actitud: es una predisposición aprendida para comportarse o valorar de una manera desfavorable o favorable hacia una situación, persona o cosa.

1.2 Antecedentes

Existieron dos autores que dieron entrada al concepto de actitud, todo esto al hacerle mención en sus libros de psicología social, uno de ellos fue el de McDougall (McDougall 1908; Ross 1908) quien consideraba que la actitud era algo semejante a los instintos. Dichos instintos representaban para él la mejor explicación que se podía dar a la psicología social de la época (Farr, 1996). A partir de entonces, ese concepto de instinto que presentaba McDougall como nuevo paradigma para dar explicación a la psicología social, comenzaría a ser una anatema para los conservadores y sería causa de muchos ataques por parte de Dunlap (1919), Bernard (1921) y otros autores.

Consecuentemente, esa concepción de instinto tuvo algunas modificaciones, pasando a un concepto de características motivacionales más neutrales, considerándola más bien como una propensión, un deseo, una necesidad (Jackson 1988). Simplemente se cambió la concepción de instinto que se considera más innato, por una con la que se aprenden comportamientos actitudinales (Steiner 1979). El concepto de instinto y actitud, comparten la característica de ser una propensión interna del individuo bastante estable todo el tiempo y que además dirigen su comportamiento (Charon, 1998).

El periodo de 1910 a 1920 sirvió a la psicología social para definir de la mejor manera el concepto de actitud. Más temprano que tarde el método introspectivo que se hacía entorno a la investigación de la actitud fue abandonado en favor del concepto de "actitud social" que dicho sea de paso fue propuesto por la psicología (Danziger 1997).

Fueron Thomas y Znaniecki (1918-1920) quienes consideraron que la psicología social era la ciencia adecuada para tratar el concepto de actitud (Steiner 1979). Distinguieron la diferencia entre valor social y actitud: mencionaban que los valores sociales se obtenían en el contexto social donde el individuo se desarrollaba.

Con respecto de la actitud consideraban que era la parte antagónica de los valores sociales. Su argumento consistía en afirmar que las personas construyen actitudes basándose en sus valores sociales internos y la personalidad se debe en gran parte a los patrones actitudinales que posee el individuo.

Hacia finales del año de 1920, comenzó a ser más claro que el concepto de actitud era menester casi ciento por ciento de la psicología social (Jones 1998). En 1935, Allport señaló que la actitud era el concepto más indispensable y distintivo que tenía la psicología social americana de esos años. Sin embargo, el campo de las investigaciones sobre la actitud se estaba quedando bastante lejos de lo que se esperaba, solo arrojaban a la luz abundantes definiciones operacionales (Droba 1933) y el único consenso importante sobre actitud que existió, fueron las escalas de medición para evaluarla.

Entre 1920 y 1930 se realizaron algunas quejas, cuyo punto de partida era lo que estaba sucediendo en torno a la actitud. En respuesta Allport (1935) comenzó a supervisar el uso del término, en un intento por llegar a un entendimiento definitivo de este concepto. En este proceso individualizó el concepto de actitud de una forma eficaz, dejando fuera el componente colectivo y social de las definiciones de otras personas. Antes de ofrecer la suya, Thus, While, Thomas y Znaniecki no previeron la individualización del concepto de actitud social, exactamente como los hermanos Allport, quienes no encontraron una transindividualidad real y efectiva (Danziger 1997). Aun con todo y los problemas ontológicos que existían, lo cierto es que la metodología se movió descaradamente. Jones (1998) mencionó que el centro de los estudios sobre actitud se mantuvo en la realización de medidas confiables y validadas.

Posteriormente la actitud se convertiría en una especie de tabla en la que se incluía “todo”, pero que solo arrojaba como resultado la presencia o la ausencia de actitud. Según estos resultados posibilitaban la medida de la fuerza de una actitud, aunque realmente estos cambios sutiles solo ocasionaban la manipulación en la experimentación.

Una de las primeras escalas en surgir fue la de Bogardua (1925) que llevaba por nombre medida de la “distancia social”. Casi de inmediato las críticas hacia este instrumento no se hicieron esperar, algunas de ellas se enfocaban entre la distancia entre los ítems, sobre todo en que estas no eran equivalentes, y por eso el uso de este instrumento podía arrojar resultados erróneos (Collier et al. 1991).

Para finales de 1920, Thurstone (Thurstone 1927; Thurstone & Chave 1929), que inició su carrera como ingeniero, para posteriormente acercarse a la psicología debido al gran interés que le despertaba, trató de solucionar este problema mediante un dibujo psicofísico. La distancia entre ítems estaba en función del número de personas, las cuales entendieron las diferencias. Como resultado se obtuvo la estandarización de la escala de actitud Thurstone-Chave (Jackson 1998).

Likert (1932) desarrolló de forma sigilosa un método más eficiente, el uso pre-test en muestras controladas que generaban respuestas acerca de los objetivos, sin que fuera necesario que las respuestas se dieran cara a cara. Haciendo esto en repetidas ocasiones, trajo como resultado una escala relativamente robusta y afinada.

Esta aportación de Likert fue más provechosa que la de Thurstone, sobre todo para detectar actitudes prejuiciosas y de no aceptación social, esto porque los ítems no necesitaban una aparente relación obvia para emitir resultados. Una de las ventajas que fue muy explotada, fue la escala de personalidad autoritaria (Adorno et al., 1950). Algunos investigadores encontraron que existían controles que apoyaban al ítem por ejemplo: “las personas que nacieron con un impulso para saltar de lugares altos” tienden a ser autoritarias y antisemitas.

A mediados del año 1930 salieron a relucir nuevos cuestionamientos sobre la actitud, ahora se trataba de conocer cuál era la relación entre el comportamiento y la actitud. En 1934 Le Piere resaltó este problema cuando viajaba con una pareja de chinos, ellos se alojaron en numerosos hoteles y comieron en diversos restaurantes, Le Piere observó con gran curiosidad que solo en uno les negaron el servicio. Posteriormente Le Piere escribió a los negocios preguntando si podían atender a los huéspedes chinos. Cuestionó a 128 negocios, de los cuales el 92% respondieron que no, concluyendo con esto que una persona con viejos prejuicios, no necesariamente actúa de un modo prejuicioso: la actitud es la única causa de la conducta (Collier et al. 1991).

Surgieron muchos estudios en consecuencia de estos cuestionamientos, tratando de descubrir la verdadera relación entre la actitud y el comportamiento (A-B) los cuales estaban relacionados con discriminación y prejuicios (De Fleur & Westie 1958; Minard 1952; Nettler & Golding 1946; Sherif & Hovland 1961). De acuerdo con Ajzen (1996), el cambio más grande que se dio en el concepto de actitud fue hecho por Wicker en 1969, él revisó los datos empíricos que existían al respecto, revelando una pequeña relación entre actitud verbal y acciones públicas. Posteriormente se dijo que ese problema tan peleado entre A-B, no tiene ninguna base empírica y que solo es un problema en la imaginación de algunos (Danziger 1997; Farr 1996).

En la década siguiente, la segunda guerra mostró el desarrollo de programas doctorales interdisciplinarios en psicología social (Farr, 1996) además de un optimismo interdisciplinario (Jackson 1988). Esta tendencia interdisciplinaria tuvo muy poco tiempo de vida y trajo con ello una desilusión también interdisciplinaria (Jackson 1988). Inyectó un nuevo ímpetu en la realización de estudios sobre actitud en aras de un cambio en la actitud. La psicología social comenzó a interesarse en el estudio sobre los cambios de actitud en medio de los propios cambios actitudinales.

Una figura que resalta en esta nueva ola de investigaciones sobre actitud es la de Hovland. Anteriormente para Hovland el centro de los estudios sobre actitud estaba sobre la misma actitud y no en los cambios de actitud. La investigación sobre actitud estuvo relacionada más a cuestionarios patológicos que a experimentales (Bain 1930). Por otra parte, Hovland se mantuvo entusiasmado con el estudio en los cambios de actitud a través de la manipulación experimental (Jones 1998). Para finales del año 1960, el tema de actitud ocupaba más espacio en los textos de psicología social que cualquier otro tema (Jones 1998; McGuire 1969).

En resumen, la psicología social americana comenzó con tres explicaciones de la actitud: imitación e innovación (Ross 1908) y los instintos (McDougall 1908). Para el año de 1920 estos tuvieron que ponerse en armonía para lograr un estudio más profundo sobre lo que era en realidad la actitud. En el año de 1930 fue el inicio de numerosas investigaciones que pretendían conocer la relación que existía entre comportamiento y actitud. El año 1950 nos mostró el interés que despertaron los cambios de actitud en la psicología social. Para la mitad del año de 1960 Festinger (1964) y Greenwald (1965, 1966) complementaron este interés, al realizar estudios para conocer la relación entre cambio de comportamiento y cambio de actitud.

Mediante este apartado pudimos denotar que durante el desarrollo de la psicología social americana el concepto de actitud estuvo muy presente, teniendo un lugar aparte en las investigaciones desde sus inicios, salvo algunas excepciones de investigaciones dinámicas a inicios de los años cincuenta y hasta finales de 1970 (Collier et al. 1991).

1.3 Componentes de la actitud

Hasta aquí hemos visto cómo concibieron la actitud diversos autores, además de que hemos observado los problemas ontológicos que tuvo la actitud en sus inicios y las polémicas que se generaron entre los principales exponentes de la época. Hemos notado de igual forma, el surgimiento de un gran número de modelos explicativos sobre la actitud.

El modelo multi-componente, ha sido uno de los modelos más representativos en el campo sobre estudios de la actitud (Eagly & Chaiken, 1993; Zanna & Rempel, 1988). Esta perspectiva muestra que las actitudes están acompañadas de evaluaciones hacia objetos, los que a su vez que están cargados inevitablemente de componentes afectivos, cognitivos y comportamentales (McGuire, 1968, 1985; Breckler, 1984; Judd y Johnson, 1984; Chaiken y Stangor, 1987). Existen investigaciones que arrojaron como resultado la existencia de estos tres componentes y que apuntan a que contribuyen ampliamente en la formación y expresión de actitudes.

1.3.1 Componente afectivo de la actitud

Cuando hacemos alusión al componente afectivo en la actitud, a lo que nos estamos refiriendo específicamente es a las emociones o sentimientos que tiene un objeto actitudinal. Existen muchas formas en las que el componente afectivo influye sobre la actitud. Una forma en que el componente afectivo influye sobre la actitud son las reacciones afectivas que se estimulan en el individuo después de exponerse al objeto actitudinal. Ejemplo claro de esto son los sentimientos de miedo que despiertan las arañas en algunas personas. Este sentimiento negativo hacia las arañas muy probablemente hará que surja de igual forma una actitud negativa.

Existe un número ingente de estudios que han demostrado una singular relación entre la formación de actitudes afectivas en las personas y el condicionamiento clásico (Eagly y Chaiken, 1993; Petty y Wegener, 1998). Uno de los primeros estudios en mostrarnos la relación del condicionamiento clásico y la formación de actitudes es el que realizaron Staats y Staats (1958), en dicho estudio emparejaron palabras de lenguaje simples tal como auto, agua, pasto, las cuales actuaban como estímulos condicionados, junto con sonidos neutros o desagradables que eran los estímulos incondicionados. Al finalizar observaron que los participantes tenían un valor negativo cuando las palabras eran asociadas a los ruidos desagradables.

Krosnick, Betz, Jussim y Lynn (1992), de igual manera utilizaron condicionamiento clásico para evaluar cómo la información afectiva en combinación con un objeto actitudinal puede producir una actitud positiva o negativa. El estudio que elaboraron consistía en presentar a los participantes una serie de fotos de personas desconocidas, dichas imágenes eran precedidas por otra imagen con un efecto-estimulante presentado de manera subliminal. Esto en una muy breve exposición en el umbral necesario para una codificación consciente. Cabe señalar que las imágenes que se les mostraron a un grupo de participantes tenían un corte negativo, en contra polo con otro grupo, a los que se les mostraron imágenes positivas. Después de haberles mostraron las diferentes imágenes de las personas desconocidas, se le preguntó a cada participante la evaluación que tenían de cada individuo mostrado en la imagen. Observaron que los participantes a los que se les mostraron las imágenes positivas tenían una preferencia más agradable de las personas desconocidas, en comparación a los que les fueron presentadas las imágenes negativas.

El condicionamiento clásico y el cebo subliminal son otras formas en que la parte afectiva dirige nuestra actitud. Esto de acuerdo con las investigaciones elaboradas por Zajonc y sus colegas (Kunst-Wilson & Zajonc, 1980; Murphy & Zajonc, 1993; Zajonc, 1968). Dichas investigaciones argumentan que las actitudes están formadas por respuestas afectivas como base proveniente del pensamiento consciente. Para corroborar dicha hipótesis diversas investigaciones han examinado como es que la sola exposición a estímulos puede influenciar una actitud.

En estos estudios, se presentan diferentes estímulos desconocidos a los participantes, cierto número de veces. Para ejemplificar esto, un estudio elaborado por Zajonc (1968), mostraba a los participantes 12 caracteres chinos diferentes, en esta fase de exposición cada carácter era mostrado cierto número de veces, 25 veces, 10 veces, 5 veces, dos, una. Seguido de esto, se le preguntó a cada participante cómo les había parecido cada carácter.

Se pudo observar que la actitud de los participantes hacia los caracteres se volvía más positiva al mostrárselas por mayor tiempo.

Este estudio nos ayuda a dar respuesta al por qué cuando escuchamos alguna melodía en repetidas ocasiones encontramos cierto gusto en particular por ella. Esto incluso aunque nosotros no sepamos el nombre del interprete. Zanjoc (1968) denominó a este fenómeno *efecto de mera exposición*. Podemos explicar este efecto de mera exposición partiendo de dos ideas principales. Por una parte, encontramos la exposición que está basada en la fluidez perceptiva la cual hace que el estímulo nos parezca familiar solo por la simple repetición y entonces es más fácil de procesar y posteriormente tener un juicio más positivo de este (Bornstein, 1989; Jacoby, Kelley, Brown, y Jasechko, 1989).

Aunque no es un hecho que la mera exposición traerá consigo solo respuestas positivas ya que la fluidez en la percepción la podemos atribuir o también confundir con la favorabilidad del estímulo, tales como su veracidad (Skurnik, Yoon, Park, y Schwarz, 2005); o la estética del estímulo (Mandler, Nakamura, y Van Zandt, 1987). Con respecto a lo que está planteado en el párrafo anterior tenemos que señalar la importancia de las personas, sobre todo que estas tienen que considerar primeramente la fluidez como algo positivo, para que exista una influencia real en la actitud.

En un estudio, Briñol y cols. (2006) mostraron que el efecto que provoca la fluidez sobre las actitudes depende en gran medida del significado que se le agregue a esta experiencia subjetiva, incluso se percataron que este significado puede producir efectos contrarios, sobre todo cuando la fluidez se considera como indicador de simpleza mental, inteligencia baja o poco refinamiento.

Otra manera en la que podemos explicar el efecto de mera exposición es el conocimiento previo, que reduce la creación de respuestas y la incertidumbre que genera la nueva información, guiándonos hacia la preferencia del estímulo. En pocas palabras, las personas tienen una mayor preferencia hacia estímulos que les son familiares, esto independiente de si el estímulo les es mostrado previamente u obtenido de alguna otra forma (Lee, 2001).

Con los resultados ofrecidos por las diversas investigaciones, podemos deducir que la relación entre la preferencia, la familiaridad y la fluidez, es multifuncional. En muchas de las investigaciones realizadas por Zanjoc, se cubrían muchas áreas de relevancia en la psicología de la actitud. El trabajo que realizó sobre el efecto de mera exposición permitió desarrollar un programa influyente de estudio exploratorio para conocer cómo el proceso afectivo tiene influencia sobre las actitudes y las acciones. Esta investigación permitió que Zanjoc considerara el rol que jugaban los procesos inconscientes en determinadas preferencias y conductas.

Más recientemente DeHouwer, Thomas, y Baeyens (2001) dieron catedra de cómo se pueden condicionar estímulos incluso cuando estos son de naturaleza neutra y presentados enmascarados de manera subliminal. Ellos mostraron en su artículo cómo es que la adquisición de gustos está asociada al aprendizaje o condicionamiento mediante una transferencia asociativa de valor, la que comúnmente es conocida como *evaluative conditioning* (condicionamiento evaluativo). Este condicionamiento evaluativo (EC, por sus siglas en inglés) se refiere a los cambios en el gusto provocado por un estímulo que es resultado de un emparejamiento con otros estímulos de naturaleza positiva o negativa.

1.4 Componente cognitivo de la actitud

Para iniciar este apartado explicaremos a qué nos estamos refiriendo cuando hablamos del componente cognitivo de la actitud. Este se define como el área de los atributos, pensamientos y creencias que una persona posee sobre un objeto específico.

Existen algunos casos, en los que la actitud está basada principalmente en atributos que se consideran positivos o negativos dependiendo del objeto actitudinal. Para ejemplificar esto, podemos recordar lo que hacemos cuando necesitamos comprar un nuevo celular. Nosotros tomamos en consideración diversos atributos que marcan la diferencia entre un celular y otro, como el rendimiento de la pila, el tamaño, el costo, la marca. Este ejemplo nos permite observar, que la actitud que hacemos hacia los diferentes celulares, la elaboramos de manera consciente y sobre las características positivas o negativas de cada celular.

En los estudios de actitudes intergrupales, los estereotipos se consideran como creencias sobre los atributos que tiene un grupo social en particular. Algunos de estos estudios de igual manera han demostrado que la posesión de estereotipos negativos sobre un grupo de personas está asociado con actitudes prejuiciosas (Esses, Haddock & Zanna, 1993; Kawakami, Dion & Dovidio, 1998). La cognición en forma de creencia es tan solo una pequeña parte que permite aproximarnos a la actitud. Esta afirmación sostiene que la actitud se deriva de la cognición más elemental acerca del objeto actitudinal.

Fishbein & Ajzen's (1975), mencionan que el valor-expectativa se aproxima a la descripción de una actitud hacia un objeto, como si se tratara de una suma simple en la que un valor se le agrega a otro, entonces encontramos que la expectativa se suma al valor. Las expectativas son creencias o probabilidades subjetivas que atribuimos al objeto; estas creencias pueden abarcar de 0 a 1 en intensidad. Un valor o un atributo son índices de los atributos, que van de -3 a +3. Un objeto actitudinal será evaluado si este es visto como muy importante o asociado a cosas positivas y evitando cosas negativas. Solo las creencias sobresalientes cuentan en el total de las actitudes. Estas son las creencias que una persona considera más importantes.

1.5 Componente conductual de la actitud

Cuando mencionamos el componente conductual, estamos haciendo referencia a las conductas que hemos tenido en el pasado respecto a un objeto actitudinal. Ejemplo de esto es cuando las personas infieren que tienen una actitud negativa hacia las gasolineras, esto debido a que previamente les han solicitado firmen un permiso para construir una cerca de donde ellos viven. Esta idea de que las personas pueden inferir sobre su actitud basándose en sus acciones previas fue estudiada por Bem.

En su teoría autopercepción de Bem (1972), podemos observar que los individuos no siempre tienen acceso a la opinión que tienen sobre diversos objetos. En la opinión de Bem esto es posible cuando la actitud de las personas es débil o ambigua. Estudios considerables han mostrado resultados favorables con estas afirmaciones.

Ejemplo de esto es el estudio realizado por Chaiken y Baldwin (1981), en el cual le pidieron a los participantes que contestaran un cuestionario que contenía preguntas que fueron remarcadas de forma que las personas recordaran su propia conducta pro ambiental o su conducta anti ambiental. Una vez que terminaron de contestar el cuestionario, los participantes indicaron que actitud tenían hacia el medio ambiente. Los resultados de este estudio mostraron consistencias respecto a la teoría de auto-percepción de Bem. Cuando los participantes tuvieron que recordar su conducta positiva proambiental reportaron actitudes más favorables en comparación de los participantes que recordaron su conducta negativa anti ambiental. Este efecto fue obtenido solo entre individuos, los cuales previo a este experimento tenían actitudes débiles respecto al medio ambiente.

El comportamiento puede tener influencia sobre la actitud, de otra manera. Festinger (1954) expresa que las personas pueden cambiar su actitud de manera que esta sea consistente con la conducta que han desempeñado. Por ejemplo, pueden convencerse a ellos mismos que les gustan algunas tareas que son aburridas si reciben una gratificación, incluso pueden convencer a otros de que dichas tareas son agradables de realizar (Festinger & Carlsmith, 1959).

Muchos experimentos apoyan la hipótesis que formuló Festinger explicando que este efecto ocurre cuando la contra actitud conductual induce una excitación aversiva y que los participantes tienen un motivo para reducirla conscientemente (Zanna & Cooper, 1974; Zanna, Higgins & Taves, 1976). De igual forma la evidencia empírica sugiere que este efecto ocurre particularmente cuando la conducta es amenazada por el auto concepto (Holland, Meertens & van Vugt, 2002).

Existe otra manera en la que el comportamiento influye sobre la actitud. Las investigaciones al respecto muestran que la conducta tiene implicaciones evaluativas, o influencias que favorecen la actitud. Briñol y Petty (2003) realizaron una investigación en el que hicieron creer a los participantes que estaban teniendo parte en un estudio de mercado sobre la calidad de los auriculares. A los participantes se les informó que las empresas encargadas de fabricar los auriculares, estaban interesadas en determinar cómo funcionaban los auriculares cuando los usuarios estaban involucrados en otras actividades, tales como bailar o correr. Briñol y Petty (2003) hicieron que los participantes movieran su cabeza arriba y abajo, a manera de afirmación o que la movieran de lado a lado a manera de negación cuando escucharan al editorial en los auriculares. Sobre todo cuando los sonidos se escucharan fuertes. Se esperaba que los movimientos que hacían arriba y abajo dirigieran a los participantes a ser más positivos sobre la posición que les significaba el mensaje, esto porque el asentir con la cabeza siempre se ha asociado a estar de acuerdo. Los resultados arrojaron que los participantes estaban de acuerdo con el contenido persuasivo cuando ellos realizaban movimientos arriba y abajo, en comparación cuando movían la cabeza lado a lado a manera de negación. La representación de otra conducta afectó la actitud de los individuos.

Por otra parte, Cacioppo, Priester y Berntson (1993), en su estudio pidieron a los participantes que flexionaran cualquiera de sus brazos (un movimiento que les permitiera pegar su brazo al cuerpo, esto a manera de aceptación) o que estiraran su brazo lejos de su cuerpo (esto a manera de rechazo).

Estos movimientos tenían que realizarlos mientras observaban algunos caracteres chinos desconocidos. Posteriormente se les pidió que clasificaran los caracteres, Cacioppo et al. (1993) encontraron que los caracteres que eran mostrados mientras se flexionaba el brazo eran calificados más positivamente, en comparación con los que se mostraron mientras el brazo estaba extendido. En ambos estudios, el de Briñol y Petty (2003) y el del Cacioppo et al. (1993), se puntualiza que una conducta física directa iniciada por los individuos influye la favorabilidad de su actitud.

En investigaciones realizadas años después por Briñol & petty (2003) se descubrió que el efecto que surge al realizar una conducta física se debe a la confianza que aparece en los pensamientos del individuo. Además de esto también se comprobó que la realización de otro tipo de conductas, tales como escribir con la mano dominante, o viceversa, sacar el pecho o encorvar la espalda, también tienen la capacidad de modificar la actitud al influir en la confianza de los pensamientos del individuo.

1.6 La actitud y el comportamiento

Hasta este punto hemos ahondado de manera general el concepto de actitud y todo lo que se ve inmiscuido en su formación. Ya hemos mencionado cuales son los tres componentes principales que conforman una actitud, y que importancia merecen en el comportamiento de los individuos. Aunque de acuerdo con La Pierre (1934); Wicker (1969), la actitud y el comportamiento no siempre tienen congruencia ya que sobre la actitud descansan otras variables que son imprescindibles, y que desde tiempos remotos los científicos sociales han tratado de desmenuzar con el único objetivo de conocer la relación de actitud y conducta.

La investigación entre la hipotética relación de actitud y comportamiento resulta relevante ya que se podría esclarecer en qué medida la actitud predice el comportamiento; pero sobre todo en qué medida modificar la actitud puede modificar el comportamiento.

A pesar de dichos esfuerzos aun es difícil tener en nuestras manos resultados fidedignos que nos permitan concluir satisfactoriamente sobre esta afirmación. Respecto de las otras variables que tienen injerencia en la actitud, encontramos aspectos relacionados con la actitud en sí misma y otros que tienen que ver con los individuos y con la situación; esto con base en estudios realizados por Fazio y Rozcos-Ewoldsen (Baron & Byrne, 1998; Fazio & Rozcos-Ewoldsen, 1994).

1.6.1 Las características de la actitud

Algunas de las características de las actitudes tienen cierta modificación dependiendo de la parte de la que provienen y sobre todo tienen un impacto directo sobre la hipótesis de relación entre comportamiento y actitud. Un ejemplo claro de esto es cuando un individuo tiene una actitud la cual proviene de alguna experiencia propia, en comparación con aquellas que se forman indirectamente a través de rumores. La fuerza que existe en las primeras es más fuerte que en las segundas. Al respecto, otra de las variables relacionada con la formación de actitudes es la intensidad, que se define como la convicción o seguridad que tienen un individuo sobre la certeza de su juicio acerca de un objeto. A continuación hemos de dar cuenta sobre tres factores que determinan la intensidad de una actitud:

En principio tenemos el grado de importancia que a su vez está divididas en tres:

- El interés propio
- La identificación social donde existen círculos sociales en los que el individuo se mueve y resultan afines para su persona, cuanto mayor pueda mantenerse una actitud en estos círculos sociales, mayor importancia cobrará para el individuo.
- Conexiones entre actitudes y los valores, esta se refiere a los valores personales que posee cada individuo; en consecuencia, si una actitud tiene una estrecha relación con esos valores, mayor será su importancia.

En segundo plano, encontramos su conocimiento, como otro de los factores que determinan una actitud. Esto se refiere más que nada a la información que tiene el individuo por un objeto en particular.

En tercer lugar encontramos la accesibilidad, que no se refiere más que a la posibilidad de traer a nuestra mente una actitud, sobre una situación determinada. Entonces con esto entendemos que cuanto mayor facilidad tiene un individuo para recuperar información sobre una actitud, mayor será la intensidad de esta.

Baron y Byrne (2002) concluyen que la actitud influye ampliamente en el comportamiento de un individuo, aunque señalan que esta influencia no es así de simple. Los factores que mencionamos tienen un grado de importancia, respecto de la formación sobre la actitud en los individuos. Aunque señalan también que la actitud tiene influencia sobre el comportamiento, lo pueden debilitar o reforzar, pero no se puede eliminar.

1.6.2 Aspectos relacionados con la situación

La situación es un factor determinante en la relación actitud-comportamiento, esto debido a su componente restrictivo. Este componente restrictivo se refiere específicamente a la capacidad de los individuos de poder expresar sus actitudes sobre cierto objeto en particular abiertamente. Cuando hacen presente su actitud sobre cierto objeto ponen en riesgo su pertenencia a un grupo social determinado y sobre todo si esta contraviene las normas convencionales dadas por el grupo, siendo así que la actitud del individuo se verá drásticamente modificada (Ajzen & Fishbein, 1980; Fazio & Roskos-Ewoldsen, 1994).

Partiendo desde esta perspectiva es razonable concebir la influencia que la actitud provoca en el comportamiento, para ejemplificar esto imaginemos una persona que manifiesta actitudes de machismo arraigado, esta persona presentará con mayor probabilidad su actitud machista y esa probabilidad será baja, media o alta dependiendo del contexto en donde la situación se presente (Wicker, 1969).

Ahora pasemos a otro punto que debemos tener en cuenta cuando nos referimos a aspectos relacionados con la situación, sobre todo en la relación actitud-comportamiento. Nos referimos a la presión temporal. Cuando los sujetos están bajo una presión temporal y deben tomar una decisión y por consiguiente actuar de inmediato, estos tienden a interiorizarse hacia sus propias actitudes tomándolas como guía y de esta manera hacerlo más rápido y sencillo.

Es así que cuando la presión temporal es demasiado alta la relación entre comportamiento y actitud se hace más fuerte, en comparación cuando no existe ningún tipo de presión y donde los individuos cuentan con más tiempo para tomar una decisión (Jamieson & Zanna, 1989). Otra manera en que los factores situacionales pueden influir entre el vínculo conducta- actitud es en la implicación. Con esto se hace referencia a la tendencia de las personas a entrar y dedicar tiempo a situaciones específicas, que permitan hacerse de una estrecha relación entre lo que se dice y lo que se hace. Con esto se afirma que los individuos que participan activamente en actividades que relacionadas con su actitud, responden más rápidamente a las afirmaciones dadas sobre ellas (DeBono & Snyder, 1995).

1.6.3 Aspectos que tienen relación con el individuo

Hasta aquí hemos mencionado los diversos aspectos que están ampliamente relacionados con la actitud. A la fecha, una gran cantidad de investigadores han ido recopilando sobre la actitud y el comportamiento. Son tan diversos que tenemos la posibilidad de crear dos bandos, por un lado; encontramos posturas que tienen como premisa que la actitud es una respuesta implícita, la cual genera impulsos y que son altamente significativos en la sociedad del individuo (Doob, 1947). Desde esta perspectiva la actitud parece tan apegada al comportamiento, que solo está a la espera de las condiciones precisas para hacerse manifiesta.

En otro de los bandos encontramos posturas tan oscilantes que es difícil tomar un punto de apoyo para poder hacerlas válidas. Nos referimos a lo dicho por Thomas y Znaniecki, que puntualizaban que la actitud era más un estado de ánimo, o un sentimiento que podía ser positivo o negativo, que se despertaba hacia un objeto o persona en particular (Rubin, Pruitt, y Kim, 1994). Lo dicho por estos autores parece complicar más el asunto, ya que es muy complicado evaluar la distancia que hay entre un sentimiento y un comportamiento. Aunque a medio camino entre estas dos posturas tan tajantes encontramos otros intentos que tratan de incluir los aspectos sentimentales o anímicos, que están ampliamente relacionados con el individuo, ejemplo de esto podrían ser sus valores.

Ellis y Mc Clintock (1993), mencionaban que la combinación de pensamientos y sentimientos más el potencial de acción, y sobre todo si tomamos en cuenta la manera en que como individuos equilibramos nuestro sistema de valores, esto tendría como resultado lo que llamamos actitud. Tomando en cuenta este aporte, se incluye un potencial de acción, digamos que es una predisposición para actuar ante un tipo de respuesta específico. Esta predisposición ya la habíamos encontrado en la definición que hace Gordon Allport, "Un estado mental y neurológico de diligencia, organizado a través de la experiencia, que ejerce una influencia directa y dinámica sobre la respuesta del individuo respecto de todos los objetos o situaciones con las que está relacionado" dicho sea de paso que no es nada sencilla, pero que como ya mencionamos trata de desenmarañar un camino poco transitado, pero bastante tambaleante (Mattelart, 2003).

Otra manera que incluye aspectos relacionados con el individuo es aquella que incluye características de la personalidad. Imaginemos que una persona llega a una fiesta en la que la gran mayoría, bebe, fuma y bailan al parecer bastante divertidos, si esta persona tiene una personalidad que tiene la facilidad de adaptarse al medio y es a fin con las actividades realizadas su conducta se modificara respecto de la situación que se le está presentando.

Lo anterior se debe a que muchas personas utilizan la actitud como guía de comportamiento, miran hacia sus adentros para decidir cómo comportarse ante situaciones que se les presentan. Otros por el contrario centran su atención hacia el exterior, es decir hacen y dicen lo que los que están a su alrededor de modo que les sea más favorable la aceptación para la gente que les rodea. Esto que describimos anteriormente lo conocemos como auto vigilancia (Azjen, Timko, y White, 1982; De Bono y Snyder, 1995).

Hasta este punto tratamos de presentar en la medida de lo posible una mirada profunda de la actitud, un repaso rápido que nos permitiera entender por qué es importante incluirla en estudios. Al respecto presentaremos a continuación los usos que tienen el concepto de actitud en años recientes, tanto fuera de nuestra sociedad como dentro de esta.

1.7 Aplicaciones de la actitud

Como mostramos en las secciones anteriores el concepto de actitud ha tenido ya un largo camino recorrido, que no ha sido nada sencillo. Aunque eso no ha impedido que se investigue cómo la actitud influye, al igual que muchos otros hechos, en la vida de los individuos. Aunado a lo anterior podemos decir que la actitud permite que nos acerquemos más para comprender el comportamiento de los seres humanos. Es así que esta sección la ocuparemos para mostrar cómo se emplea el concepto de actitud en nuestros días, dicho lo cual daremos paso a mostrar el primer ejemplo.

En el año 2002 se publicó una investigación en la que se abordaba el afrontamiento de menores infractores hacia los límites sociales. Este estudio fue elaborado en la escuela de rehabilitación para menores infractores “Quintana del Bosque”, el estudio se hizo con una muestra de 99 menores (77 hombre y 22 mujeres) con edades que oscilaban entre los 12 y 19 años, a los cuales se les aplicó el instrumento de reacciones estándar (Standard Reaction Instrument o SRI), el cual estaba enfocado a conocer la actitud que mostraban los grupos de jóvenes hacia los límites sociales (Oudhof, Morales y Troche, 2002).

En este punto cabe mencionar que el instrumento tuvo que ser adaptado de su versión holandesa para su aplicación en nuestro país, se modificaron algunas situaciones, además de algunas palabras para que pudiera ser entendido por la población mexicana, pese a esto la esencia del instrumento se mantuvo intacta (Oudhof, Morales y Troche, 1999). Con lo anterior podemos darnos cuenta de que el concepto de actitud está permitiendo tener un acercamiento a diferentes fenómenos, en este caso es al fenómeno de la delincuencia, que dicho sea tiene una presencia significativa dentro del territorio mexicano.

Existen además otras investigaciones que no tratan abiertamente de resolver algún problema en particular como el anterior ejemplo, más bien tienen la intención de recabar información acerca de la interacción que la actitud tiene con otras variables. Un ejemplo claro de lo dicho en el párrafo anterior lo podemos encontrar en la investigación que lleva por nombre: Jóvenes y límites sociales: el mito de la rebeldía (Oudhof y Estrada, 2011).

En esta investigación podemos darnos cuenta la utilidad que tiene la actitud para investigar a la población joven, además que se pueden obtener datos confiables que a su vez pueden ser de valiosa ayuda en investigaciones más robustas.

Otro estudio utilizó la actitud, junto con las normas subjetivas y el control conductual para predecir la intención y el consumo de drogas en jóvenes (Guzmán, García, Rodríguez y Alonzo, 2014).

En el mencionado estudio se utilizó una muestra de 257 jóvenes del estado de Nuevo León, en México. A los jóvenes se les aplicó la escala para la intención del uso de drogas, en la que la actitud se incluye junto con otras dos variables. Para evaluar específicamente a la actitud se utilizaron dos escalas, una tenía como objetivo conocer las creencias sobre el consumo de drogas y la otra evaluar las consecuencias del consumo de drogas. Mencionamos este ejemplo porque muestra como la actitud proporciona información para hacer frente a problemas reales y más importante aún permite obtener información para generar una posible solución a un problema que aqueja a una población en particular.

Internacionalmente encontramos investigaciones en las que se incluye a la actitud, algunas para dar solución a conflictos que surgen dentro de las empresas, como la investigación que llevaba como premisa conocer la actitud de los empleados y el comportamiento de la ciudadanía organizacional (Van y Pierce, 2004). Otros tantos ejemplos están encaminados a obtener información que tenga utilidad en el ámbito educativo, sin tener de ninguna forma la intención de solucionar problemas directos con los alumnos, sino más bien su objetivo principal es mejorar el sistema educativo mediante la investigación en docentes (Westerback, 1982).

Podemos notar las aplicaciones que el concepto de actitud ha tenido en el paso del tiempo, pero podemos darnos cuenta de igual forma, cómo la actitud se muestra como una herramienta viable para el estudio de muchos otros conflictos que aparezcan en un futuro cercano. De esta manera se concluye este capítulo y damos continuidad a la siguiente variable que utilizaremos en la realización de este estudio.

Capítulo II. Límites sociales

Cuando escuchamos la palabra límites sociales tenemos una idea más o menos clara de cuál es la referencia. En términos generales, los límites sociales son algo que aprendemos cuando tenemos contacto con la estructura social que nos rodea. Es en el núcleo familiar donde comenzamos a tener noción de los límites sociales. En concordancia con algunos escritos, la familia desde su inicio es el medio por el cual el individuo puede sobrevivir, además es la única organización medianamente estable donde puede tener algún tipo de adherencia y que le permite organizarse de modo que le permite hacerse de las funciones políticas, religiosas y económicas (Gomezjara, 1988).

Eso era la familia en sus inicios, aunque tuvieron que pasar varios años para que la familia sea lo que conocemos hoy en día. Hoy como en el pasado, la familia se encargaba de regir las normas de acuerdo con los estándares que ella misma establecía, asignaba los roles a cada individuo y se encargaba de que “la rueda siguiera rodando”. Actualmente no asigna roles de manera arbitraria y explícita, en nuestros días lo hace de manera encubierta, dejando que sus miembros “elijan”, aunque todos sabemos que no es así. La familia implementa las primeras normas a los miembros recién llegados y las regula en los miembros más antiguos. O dicho de otra manera, se les enseña a los miembros a sobrevivir en sociedad, o como dice Cooper (1971) “se les enseña a someterse a la sociedad”.

Es en este capítulo donde analizaremos detalladamente qué son las normas sociales y cuál es el uso real que se les da. Debemos aclarar antes que otra cosa, que los límites sociales son cambiantes, como todo en la sociedad tiene transformación constante, ya que son producto de las condiciones concretas del desarrollo histórico de la sociedad (Gomezjara, 1988).

2.1 Definición de límites sociales

Los límites sociales no son más que las normas que existen en cualquier sociedad y que contribuyen a regular el comportamiento de los individuos que la conforman. Bicchieri (2006) reflexiona al respecto y menciona que podemos entender a las normas sociales como la gramática de la interacción humana. Ya que al igual que un sistema de lenguaje escrito, nos marca lo que es aceptable y que no lo es. Es aquí donde radica la importancia de estudiar esta “gramática de la norma social” ya que podemos darnos cuenta de las diferencias que hay entre una norma social y cualquier otro tipo de mandamiento, código moral o legal. Pero antes de adentrarnos en los tipos de normas, revisemos que aportan otros autores respecto a la definición de límite o norma social.

Gomezjara nos muestra una visión más cruda y dura de las normas sociales sobre todo para las mentes que con gran alegría se desarrollan en contextos sociales que en apariencia parecen normales e inofensivos. Respecto de las normas sociales menciona que son las reglas elaboradas en defensa de la clase dominante e impuestas como obligatorias a la población entera (Gomezjara, 1988). Para este autor no solo importa la norma en sí, sino más bien el estudio del transgresor social a partir de la norma violada ya que de acuerdo con este autor las normas son dadas desde el exterior del individuo esperando su adaptación a estas, de ahí que si las viola no recibirá más que castigos cada vez más duros.

La manera en que debate la norma social contra el transgresor social, da un “gancho al hígado” sobre las normas sociales y las pone contra las cuerdas, sobre todo cuando tacha de incoherentes a las pseudociencias que tratan de dar un perfil biológico de la conducta desviada e incluso lanza una dura crítica hacia la corriente científica que trata de relacionar automáticamente la delincuencia con otros factores sociales, como lo son: la pobreza, alcoholismo, bajo índice de inteligencia y analfabetismo (Gomezjara, 1988).

De esta manera observamos cómo algunos autores ven en las normas sociales un punto de partida para la opresión de las masas, pero no podemos satanizar por completo el tema de los límites o normas sociales. Plancarte (2015) ve en las normas sociales un medio que permite tener un control sobre el orden social, de esta manera define a las normas sociales como “un mecanismo alternativo que compite en la explicación de la acción humana y en la solución del problema del orden social, entendido desde esta perspectiva como falta de cooperación”. Esta visión del orden social está en yuxtaposición con los aportes de Hobbes, que ve en las normas sociales un medio de protección controlando ya sea por la fuerza o por la astucia a la mayor cantidad de hombres que se pueda, la mayor cantidad posible de tiempo, hasta que las amenazas sean las menos posibles (Hobbes, 1994).

Han sido ya muchas las ocasiones en las que se han retomado las normas sociales como tema de conversación entre los estudiosos de la sociología que buscan la manera de saber cómo funcionan y cuál es su verdadera finalidad. Sería muy difícil pensar que dentro de estas líneas podremos encontrar el espacio suficiente para abarcar cada una de ellas. Para lo que si hay espacio es para remarcar algunos argumentos que tiene un impacto significativo. Para dar un ejemplo de lo dicho en el párrafo anterior, pondremos de manifiesto la postura que enfatiza a la individualidad de los sujetos sobre la colectividad que se crea a partir de la interacción al pertenecer a un grupo. La primera de acuerdo con Farinetti (1998) se denomina “individualismo metodológico” y hacen referencia a las motivaciones que tiene el individuo para participar en una conducta colectiva, cabe señalar que este punto ha sido retomado por otros autores como Weber y Elster.

Para no salirnos del tema y antes de adentrarnos más en las normas sociales continuaremos con la laboriosa tarea de definir las normas sociales, que es la razón de ser de este apartado. De esta manera, encontramos que las normas sociales son definidas como un requerimiento para actuar o abstenerse de actuar. Su dinámica radica en sancionar a las personas que infringen las normas sociales.

Además, las normas sociales pueden presentarse de una manera inconsciente o apenas perceptible, esto se refiere a que muchas de las normas sociales las seguimos sin darnos cuenta. La base sobre la que descansan las normas sociales son los sentimientos de culpa, ansiedad o vergüenza que despiertan en los individuos ante la posibilidad de violar la norma y más aún ser observados al violarla (Elster, 1989).

Elster, menciona que las normas sociales solo se consideraran como tales solo si son aceptadas por las otras personas. Muchas de estas normas se presentarán de manera incondicional como una especie de fórmula matemática, por ejemplo “si haces x, no hagas y” o “si haces x; después haces y” (Elster, 2010). Siguiendo el camino de definir a los límites o normas sociales encontramos también que Covarrubias (2016) las concibe como reglas morales e informales que se comparten en una sociedad y que son internalizadas por el grupo de acuerdo con el grado de aprobación. Queda de manifiesto que cuando se viola una norma social, ésta tendrá un castigo, que va desde lo simple como hacer un chisme o alguna crítica. O algo más fuerte como lo es recurrir a la violencia. De esta manera debemos hacer mención que se pueden crear en el individuo sentimientos de culpa o desaprobación para sí mismo.

Sabemos ahora que los límites o normas sociales tienen un carácter regulador para algunos y opresor para otros. Lo cierto es que se gestan dentro de círculos sociales, los cuales han servido al ser humano como medio para sobrevivir. Hasta aquí hemos analizado solo algunas definiciones que nos ayudan a comprender algunos puntos de vista que se tiene al respecto de las normas sociales. Cabe mencionar que para este estudio utilizaremos la definición que nos aportó Covarrubias en el párrafo anterior. Una vez que se han detallado las definiciones, se describirán las diferencias entre lo que se considera una norma social y lo que no lo es. Sobre todo, las características que nos permitirán discernir entre unas y otras.

2.2 Las normas o límites sociales y su diferencia con otro tipo de normas o límites sociales

En apariencia podemos pensar que una norma social es eso, una norma y ya. Inclusive tenemos una idea muy burda sobre ellas ya que creemos que la autoridad policial es la que se encarga de hacerlas cumplir. Pero han considerado que existen normas que no tienen nada que ver con policías ni ningún tipo de autoridad y que más bien es la misma sociedad la que se encargara de coaccionar los castigos. De eso se tratará este apartado, de mostrar las diferencias entre estas y las otras, dando características propias de cada una para saber con exactitud de que estamos hablando.

En principio de cuentas, para que una norma pueda regular el comportamiento de los individuos y que pueda ser aceptada, esta debe darse dentro de un grupo de individuos, es decir que la norma por sí sola no tiene ninguna razón de ser. Al respecto Ramos en su obra *Ontología social* menciona que toda la “acción humana tiene un aspecto normativo fundamental” y que la concepción de los miembros del grupo sobre la norma social determinará la conexión entre la vida social y la mental de cada individuo (Ramos, 2018). Como mencionamos anteriormente, es útil para los fines de nuestro estudio diferenciar las normas sociales de otros tipos de normas o fenómenos con los cuales son confundidas con frecuencia. Tenemos que en una sociedad constituida existen de igual manera normas morales que tienen la capacidad de regular el comportamiento de los individuos sin importar la opinión u observación de los demás miembros del grupo. Y justo ahí es donde radica la diferencia con las normas o límites sociales ya que como se abordó en el apartado anterior las normas o límites sociales tienen su base sobre los sentimientos que despierta en el individuo el hecho de saberse violador de la norma (Elster, 1989).

Por otra parte, las normas cuasi morales son aquellas que están condicionadas por las conductas de los demás individuos, es decir los integrantes de un grupo se ven obligados a cumplir la norma, solo si los demás lo hacen de igual manera. Este es el punto de quiebre ya que las normas sociales tienden a cumplirse por el simple hecho de ser descubiertos por los demás miembros de grupo (Tena-Sánchez & Güell-Sans, 2011). Encontramos también que en una sociedad existen normas privadas, la cuales están atadas a sentimientos de culpa y aprobación, al igual que las normas o límites sociales. La deferencia radica en que este tipo de normas son más bien de tipo personal y no involucran a la sociedad de manera directa. Podemos decir que son impuestas para vencer la debilidad de la voluntad, individualmente (Elster, 1989).

Loti, nos muestra un claro ejemplo del tipo de normas que mencionamos en el párrafo anterior, en su libro *Las desencantadas* nos podemos percatar cómo funcionan este tipo de normas y como a su vez pueden afectar de manera significativa la vida de los individuos que convergen en una sociedad, a tal grado que los individuos traten de quitarse la vida con la única finalidad de librarse de estas normas (Loti, 1951). En párrafos anteriores hicimos un comentario el cual estaba relacionado a las normas legales, aunque no dimos ninguna explicación de que son y cuál es la diferencia que existe con las normas sociales. Respecto de esto encontramos que las normas legales se diferencian de aquellas por la imposición que existe en las primeras. Es decir, las normas legales tienen representantes en la sociedad que tienen como obligación hacer cumplir la norma, mediante castigos directos y formales (Elster, 2010).

Continuando con la exposición para saber las diferencias entre una norma o límite social y los demás hechos sociales; es momento de tocar el punto relacionado a los convencionalismos. En resumen, un convencionalismo tiene como característica principal la voluntad de las personas por seguir la norma, pero no solo la voluntad presentada por estos, si no que a la par el anhelo de que los demás miembros del grupo también la sigan.

Todo esto con la única finalidad de que la sociedad se desarrolle en plena tranquilidad ya que si por alguna razón un convencionalismo no se cumple todos los miembros de una sociedad pueden verse afectados (Elster, 1989).

Un claro ejemplo de esto, lo podemos encontrar en la cortesía al comprar cualquier tipo de mercancía. Existe todo un ritual cuando cualquier persona se acerca a la tienda y compra algo, tanto la persona que atiende debe ser cortés y la persona que adquiere un producto debe contestar de igual manera el convencionalismo. La afectación se gesta en la economía, si la persona que atiende es descortés, nadie querrá comprarle y si nadie le compra lo más probable es que quiebre y si quiebra es dinero que se pierde y si ese dinero se pierde como país eso nos afecta a todos.

Parece un tanto complicado el hecho de poder diferenciar una norma o límite social de algo que pareciera ser lo mismo, pero es algo que debemos tener en cuenta antes de profundizar en las características de las normas sociales que dicho sea de paso pudiera ser más complicado sino dejamos bien sentadas las bases en cuanto a las diferencias. Respecto de lo anterior es imperioso incluir las tradiciones que no son más que la repetición o la emulación del comportamiento que tenían los antepasados de lo que son en el presente los grupos sociales. Es preciso subrayar que las tradiciones son susceptibles a los cambios y esto se debe a que con el paso del tiempo las imitaciones suelen ser imperfectas, lo que provoca que esta se vaya modificando. La tradición puede que este apoyada por una norma social aunque este hecho no siempre se hace presente (Elster, 1989).

Hasta aquí hemos repasado un poco de lo que son las normas sociales, además de que nos dimos a la tarea de subrayar que es lo que las diferencias de otros hechos sociales y que tienden a confundirse unas con otras. Es enriquecedor conocer la existencia de los otros fenómenos presentes en los conjuntos de individuos porque así podremos identificar características que pudieran ser difíciles de apreciar a simple vista.

Además de lo antes mencionado pudimos darnos cuenta que existen muchas maneras de referirse a las normas o límites sociales y que también los usos pueden ser muy variados.

Podríamos continuar con un sin fin de conceptos que aluden a las normas o límites sociales; sin embargo, en esta investigación pretendemos utilizar dos sencillos conceptos a los que ya habíamos hecho alusión de ellos en párrafos anteriores. Con esto damos entrada a las normas obligatorias y las normas producto de la costumbre (Gomezjara, 1988). Las primeras hacen referencia a aquellas normas que están regidas por leyes y que tienen instituciones sociales bien definidas las cuales están encargadas de hacer cumplir las leyes, utilizando el castigo como método coercitivo. Las segundas son las que no están definidas explícitamente en leyes, pero son importantes dentro del grupo social ya que permitirá cumplir con los objetivos que se comparten en el entorno social, en este caso las normas son aceptadas y convenidas socialmente para lograr dichos objetivos (Merton, 1965). Como ejemplo claro para entender este tipo de normas encontramos las festividades que se siguen en ciertas épocas del año, hacer un presente el día que cumple años una persona, no viajar o hacer alguna actividad lúdica en semana santa y que como se dijo solo son válidas para los que acepten ese tipo de normativa (Gomezjara, 1988).

A simple vista pareciera no existir ningún problema para diferenciar lo que son las normas obligatorias y las que son producto de la costumbre y que el análisis es completamente claro, pero a decir verdad en la praxis se torna un tanto complicado. Esto se debe en su gran mayoría a que en la vida social existen dos sistemas reguladores: el jurídico y el social. Estos sistemas reguladores a su vez utilizan un tipo particular de sanción que van desde las multas o cárcel para las normas obligatorias y el de la vergüenza para las normas producto de la costumbre. Justo es aquí donde el conflicto se hace presente ya que aunque en apariencia son independientes unas de otras, guardan en su conjunto una reciprocidad innegable (García, 2012).

El conflicto se acrecienta cuando hacemos el análisis desde una perspectiva jurista mucho más rigurosa, la primicia del derecho lleva en sus adentros el cuestionamiento sobre si las normas son creadas y dadas por autoridades competentes o son además de esto, una oportunidad para lograr una justicia real entre los individuos.

Herbert Hart trata de dar una posible solución al respecto y menciona que la regla del reconocimiento (palabra que utiliza en lugar de norma) hace que los individuos creen un referente interno de validez sobre una regla, la cual se toma como verdadera (Hart, 1961). Para que quede más claro, la idea que se crea sobre la obediencia que reclama la norma en cada individuo dentro del grupo, no solo se acepta “si o si”, sino que también debe ser obedecida.

Dejemos de lado el terreno jurista y pasemos al terreno de lo social que al respecto menciona que las normas o límites sociales van más allá de lo “normal” o de aquel comportamiento que se realiza con regularidad (García, 2012). Por ejemplo, las personas pueden llevar a pasear a sus mascotas al parque una o dos veces por semana, esto no implica que sea una norma realizar dicha conducta. Para que las podamos considerar una norma estas deben tener un castigo por parte de otros elementos (individuos) que consideran que las acciones realizadas por otros individuos pertenecientes al mismo grupo social se alejan del comportamiento aceptado. Es debido a lo anterior que la sociología tiene un rechazo firme sobre la postura jurista que realza la importancia de las autoridades competentes en la creación de las normas ya que los juristas opinan que estos son los que crean las normas. La sociología considera que es frecuente la creación de normas a partir de comportamientos que se presentan con frecuencia en los grupos de individuos.

De acuerdo con la sociología, es difícil explicar el comportamiento regular que realizan los individuos, ni siquiera utilizando un castigo para cumplir con el comportamiento esperado, pero tampoco podemos afirmar que surgen como una mera casualidad.

Pierre Bourdieu intenta explicar el punto donde se encuentra la norma en su obra *Choses dites*. Él menciona que el juego de lo social se encuentra regulado, además de que las regularidades pululan por doquier. Las cosas que pasan en este terreno suceden de manera regular (Bourdieu, 1972). Pierre Bourdieu presentaba una postura la cual dejaba lejos la visión jurídica por considerarla incompleta y simple ya que solo observan el comportamiento humano como un resultado de obediencia hacia las normas. De esta manera Bourdieu construyó un modelo que fuera más allá de normas explícitas o de regularidades, el cual estaba basado en el Habitus. Habiendo concluido con la explicación de las normas o límites sociales, los tipos de normas o límites sociales y dejando claro cuáles son los tipos de normas o límites sociales que utilizaremos para este estudio, daremos paso al siguiente apartado que nos permitirá tener información referente a las características de una norma o límite social.

2.3 Características de las normas sociales

Existen antecedentes que nos permiten afirmar que para saber maniobrar cierto objeto o ciencia debemos conocer lo que más podamos de este. Específicamente las características del objeto, por ejemplo: de un martillo, nos permitirá reconocer la parte por la que debemos tomarlo y cuál es la parte que infringirá la fuerza en nuestro objetivo. Para el abordaje del tema principal que son las normas o límites sociales pretendemos mostrar las características que esta tiene las que cuales nos permitirán trabajar con más soltura dentro de esta investigación. A continuación se explicará la primera característica.

En los primeros días del hombre en sociedad, la promiscuidad era aceptada por todos los miembros del grupo, inclusive no existía ninguna restricción respecto del parentesco de los integrantes; es decir, era permitido el contacto sexual madre e hijo, padres con hijas, etc.

En la actualidad inclusive este tipo de comportamiento se considera una enfermedad mental y no es aceptado por la mayoría de los grupos sociales, lo que nos lleva al punto que menciona que *las normas o límites sociales no son eternas ni uniformes*, cambian con el desarrollo de las sociedades, el ámbito geográfico, así como los intereses de la sociedad en cuestión (Gomezjara, 1988). Esta es una de las primeras características de las normas o límites sociales.

Continuando, hoy en día en nuestro país la portación de cualquiera arma de fuego tiene que estar debidamente registrada para poder hacer uso de esta; sin embargo, sabemos de antemano que no siempre fue así, ya que en la época antes y después de la revolución era permitido portar una, inclusive era parte del atuendo de las personas, siendo este un artículo casi de la moda. Con esto queremos señalar la *relatividad histórica de las normas o límites sociales* (Gomezjara, 1988). Que es otra característica la cual nos dice que las sociedades son siempre cambiantes y por consiguiente sus normas o límites sociales van a la par, siempre en una evolución conjunta.

Para continuar utilizaremos un penoso ejemplo que pasa en nuestro país casi a la vista de todos, el cual está relacionado a la compra y venta de niñas y adolescentes en algunos estados de la república (Secretario general de las naciones unidas, 2006). Este comportamiento hasta nuestros días es permitido por que se utiliza la costumbre como cobijo, además de que es aceptado por los miembros del grupo social. Lo que describimos anteriormente es otra característica de las normas o límites sociales la cual tiene que ver con *la relatividad geográfica de las normas o límites sociales* y que solo se da en una determinada área social, de un grupo completo bien conformado (Gomezjara, 1988).

Por más crudos que parezcan algunos ejemplos que se muestran, es importante que tengamos en cuenta la subjetividad que en ellos prevalece, puesto que no son el punto central.

Aunque parezca que tratemos de impregnar estos párrafos de la crudeza de nuestra realidad social, no resulta intencional, más bien son ejemplos que hacen comprensibles las características de las normas. Para continuar, utilizaremos otro ejemplo que está presente dentro de nuestro entorno social y que está relacionado con el uso de las normas en favor de las clases altas, que además dicho sea de paso son las que dominan al interior de nuestro grupo social. A esta característica la llamaremos relatividad clasista de las normas legales (Gomezjara, 1988).

Cuántos de nosotros hemos escuchado el despilfarro de millones de pesos por parte de gobernantes, legisladores y diputados. Y cuantos de nosotros hemos escuchado que tengan alguna sanción por dichas acciones; este dicho solo refleja claramente como la influencia de las clases sobre las leyes dentro de nuestro país está siempre presente, sin que las clases más bajas puedan tener una injerencia directa quedando así sumidas en una eterna dictadura.

2.4 El núcleo familiar: el origen de los límites sociales

En la sociedad actual existen ciertos patrones de comportamiento que se comparten de una generación a otra quedando intactas al paso de los años, ya que mediante algunos procesos como el de socialización y endoculturización van transformándose en estereotipos con los cuales se interactúa en la vida social, todo esto de la mano del lenguaje y de las “reglas del juego” que son dadas por los individuos de un grupo social con la finalidad de controlar lo que se puede y no se puede hacer (Valdez, Díaz, & Pérez, 2005). Estas “reglas del juego”, se generan a partir de la interacción de los individuos y si bien es cierto surgen dentro del grupo social, los encargados de seguir esta dogmática, por llamarles de otra forma, son las familias de dichos grupos sociales.

No por nada Vygotsky da un lugar privilegiado a la cultura y todo lo que de ella emana dentro de su teoría, él asegura que el medio por el cual un individuo se apodera de la herencia cultural es el aprendizaje (Vygotsky, 1988).

Particularmente las formas de pensar colectivas son las que se comparten mediante la familia que es el primer grupo social al cual un individuo tiene acercamiento y al cual no puede escapar, puesto que es necesario, universal e inmediato. Es así como esta institución social llamada familia comienza a marcar las pautas para un comportamiento aceptable, más específicamente y sobre todo en una cultura donde el patriarcado es imperativo, el padre es el que impone al nuevo ser en formación (Sánchez, 1989).

El momento de nuestro alumbramiento puede ser en algunos casos un momento de felicidad increíble, aunque no por eso deja de lado su actividad normativa ya que desde que nacemos la familia se encarga de marcar la pauta de nuestro comportamiento futuro. Tan solo con el hecho de conocer nuestro sexo comienzan a estereotiparnos: si somos niños los colores que vamos a usar son azules y jugaremos con autos, maquinaria pesada y soldaditos; contrariamente si es niña la vestirán de rosa y jugara con muñecas y trastecitos (Zaczyk, 2007).

Es así como da inicio nuestra vida continua y dialéctica en la sociedad, nuestra familia como primer contacto con la sociedad es tan importante para nosotros como individuos a tal grado que marca las decisiones que hemos de tomar en años venideros. Muños (2008) en una investigación exploratoria tuvo como objetivo determinar los factores que predisponen el embarazo temprano en adolescentes. En dicho estudio se compararon 32 adolescentes embarazadas y 55 no embarazadas, encontrándose con que sí existen diferencias entre los grupos comparados, específicamente en la relación que se establece con el padre sobre todo en las dimensiones de rechazo y sobre protección. Se concluyó que un factor determinante en el embarazo temprano en adolescentes es la relación que se establece con el progenitor. Quedando con esto demostrada cuanta injerencia puede tener nuestro núcleo familiar en nuestro actuar diario.

Aunque la información que se comparte entre los individuos sobre la vida social en apariencia parece solo someterlos a una útil reglamentación para lograr la funcionalidad de la sociedad, es más que eso, inclusive podemos afirmar que puede ser represiva, en cuanto que existen capacidades en los individuos que nunca se descubren o que serán reprimidas al no encajar con el comportamiento aceptado. Algunos científicos sociales como Reich, Szasz y Cooper, presentan una crítica a las familias convencionales, argumentando que existe un papel recíproco entre la vida de familia y la sociedad capitalista.

Szasz, por una parte argumenta que sumir la sexualidad de las parejas a una explícita monogamia solo resulta benéfico para el sistema político. Las personas saben que cualquier forma de expresión sexual fuera del matrimonio será castigada socialmente, inclusive el castigo puede estar apoyado por la medicina tachando a las personas que desarrollan su sexualidad libremente como patológicas, y si se es mujer es peor (Szasz, 1962). El autor citado considera que si los individuos dejaran de lado las normas que restringen su libertad sexual y comenzaran a pensar libremente respecto esta, también comenzarían a hacerlo respecto del sistema que los oprime, haciendo que la estabilidad tan celosamente resguardada corra el peligro de derrumbarse. Ahí el secreto del por qué mantener la norma de la “sagrada familia”.

Por otra parte, Cooper considera que la familia vista como una institución, está muy lejos de ofrecer algún tipo de satisfacción a los miembros que la integran y que está muy lejos de serlo ya que tiene como objetivo principal transmitir los valores que emplearán, además de asignarles el papel que cada miembro desempeñará, tomando como base su contexto social. Cooper enfatiza que la familia como institución no adoctrina a sus miembros a sobrevivir a los embates sociales, sino que contribuye a que estos se sometan al sistema.

Todos los miembros de la sociedad cuando son pequeños tienen en sus adentros a un artista brillante, o un individuo creativo, que verá su fin cuando tenga contacto con el sistema educativo, ya que este sistema tiene como objetivo eliminar todo rastro de creatividad e imaginación mediante juegos mecanizados y reglas de etiqueta (Cooper, 1971). Cooper concluye que la familia como la conocemos hoy en día está completamente destruida y que si hasta estos días predomina es porque se encuentra al servicio del sistema, que a decir de Cooper es el único que saca ventaja. En consecuencia, la familia de hoy en día cambiará y dará paso a las comunas donde la sexualidad será libre y los hijos dejarán de ser responsabilidad de padres y madres (Cooper, 1971).

MÉTODO

Objetivo general

- Comparar la actitud hacia los límites sociales de acuerdo con el sexo y la licenciatura (contaduría, administración y psicología) que estudian los alumnos del Centro universitario UAEM Atlacomulco.

Objetivos específicos

- Contrastar la actitud hacia los límites sociales entre hombres y mujeres del Centro universitario UAEM Atlacomulco.
- Contrastar la actitud hacia los límites sociales entre licenciaturas en alumnos del Centro universitario UAEM Atlacomulco.

Planteamiento del problema

Analizar y medir la actitud hacia los límites sociales en los jóvenes tiene su génesis en la investigación de patrones de reacción (IPR), la cual vio la luz a principios de la década de los ochenta.

La sui generis de dicha investigación radicaba en determinar la actitud hacia los límites sociales partiendo del concepto tridimensional, que comprende a la actitud conformada por tres elementos: cognitivo, afectivo y connotativo (Morales, 1999).

Además de esto, la IPR encuentra su principal motivación en los diversos problemas que aquejan a los jóvenes, específicamente los de índole emocional, educativos y conductuales afirmando que estos se deben en su mayoría a la dificultad que tienen los jóvenes para manejar los límites sociales, entendiendo por límites sociales las normas, reglas, leyes, valores o expectativas, que existen de manera explícita o implícita en su medio ambiente y que delimitan su comportamiento (Rink, 1997).

Poniendo los reflectores sobre la adolescencia que es conocida como una etapa complicada, en donde se presentan diversos cambios, algunos de perfil biológico y otros tantos relacionados a la interacción social, en conjunto estos dos aspectos pueden ser el terror de todo adolescente, sobre todo si no existe un marco de referencia sobre el cual puedan basar su comportamiento. Además de ello, el panorama empeora cuando agregamos a la ecuación falta de experiencia en circunstancias de riesgo y sensaciones novedosas que comenzarán a suceder, como una especie de efecto domino (García, 2018).

Al hablar de los límites sociales, es en esta etapa donde los adolescentes están expuestos y donde tienen mayor susceptibilidad a realizar comportamientos de corte delictivo que no solo perjudican su esfera individual, sino que también representan un impacto en el ámbito grupal sobre todo en el económico (Jiménez, 2003). Específicamente en nuestro país, el impacto económico que tuvo la delincuencia fue de 4.5 billones de pesos (US\$238 mil millones) esto tan solo en el 2019, esta cifra equivale al 21.3 % del PIB nacional (Institute for Economics & Peace, 2020). En México, la delincuencia presenta un crecimiento exponencial a lo largo y ancho del territorio nacional, siendo con esto un problema mayúsculo el cual requiere de medidas urgentes. Con base en los resultados obtenidos del vigésimo sexto levantamiento de la Encuesta Nacional de Seguridad Pública Urbana (ENSU), realizada por el INEGI en la primera quincena de diciembre de 2019, durante ese mes, el 72.9% de la población de 18 años y más consideró que vivir en su ciudad es inseguro. Este porcentaje representó un cambio estadísticamente significativo respecto al 71.3 % de septiembre de 2019, aunque no así, con el 73.7 % registrado en diciembre de 2018. La percepción de inseguridad siguió siendo mayor en el caso de las mujeres con 77.2%, mientras que para los hombres fue de 67.8 por ciento.

Por otra parte, poniendo énfasis en los adolescentes y jóvenes podemos observar que las cifras no son mejores ya que cada día existe un acercamiento más profundo por parte de estos hacia los actos delictivos.

Esto se refleja en datos recientes que mencionan que la principal causa de muerte de niños de 5 a 15 años es el homicidio, y de igual forma con jóvenes de 15 a 29 años. Tan solo de 2017 a 2018 el homicidio en jóvenes alcanzó datos sin precedentes alguno siendo 43% mayor que la población en general (Institute for Economics & Peace, 2020).

Estos datos son muy relevantes pues no es normal que existan números tan altos en cuestión de asesinato en jóvenes. Es precisamente esta problemática la que inspiró el llevar a cabo la presente investigación al preguntarnos ¿qué tanto una sociedad puede considerar como “normal la muerte de sus jóvenes”? Sería lamentable que normalicemos la muerte, y peor aún sería normalizar la delincuencia y dejar a los jóvenes y adolescentes abandonados a su suerte.

En un contexto más próximo a nosotros como lo es el estatal, podemos observar que las cifras no son más alentadoras ya que en el Estado de México los datos indican que la delincuencia no muestra una tendencia a la baja. Por el contrario, parece que los actos delincuenciales aumentan con el paso del tiempo, inclusive se puede observar que existen temporadas en las que hay un alza considerable. Esto sin tener en cuenta que la gran mayoría de los delitos que se cometen en nuestro estado no se denuncian (Oudhof, Morales, & Troche, 2002). Desafortunadamente, la información que podemos encontrar con respecto a la delincuencia juvenil en el Estado de México es casi nula y en muchos casos es inexacta. De los pocos datos que han sido publicados y se pueden consultar, se encuentra por ejemplo que el Estado de México tiene la tasa de víctimas más alta con el 38.5 %, seguida de CDMX con el 37.3% y Aguascalientes con el 33.2% (INEGI, 2019).

Por otra parte, otros datos de carácter local nos muestran que en el 2019, se estimó que hubo 16,519 robos o asaltos en la calle o robos en transporte público por cada 1,000 habitantes en el Área metropolitana de Toluca. Lo que representa el 0.2 % de los delitos cometidos en todo el país (INEGI, 2019).

Esta información resalta la importancia de investigar los factores socioculturales y familiares que influyen en los jóvenes, mismos que a su vez podrían incentivarlos a tomar la decisión de no solamente integrarse a las filas de la delincuencia, sino también a participar en actos delictivos. De manera particular, esta problemática debe ser abordada desde y con la participación de los jóvenes universitarios, los cuales en teoría tienen un criterio más amplio y un mejor manejo de situaciones complicadas (Hernández, 2020). Finalmente, otra línea de investigación que es importante indagar tiene que ver con las posibles diferencias que se pueden encontrar entre sexo debido a que con base en los datos de INEGI (2019), se ha identificado que los hombres reportan una incidencia mayor en los delitos que se comenten en este país en comparación con las mujeres.

En consecuencia, esta investigación pretende dar respuesta a la siguiente pregunta de investigación:

¿Existen diferencias en la actitud hacia los límites sociales de acuerdo con el sexo y la licenciatura (contaduría, administración y psicología), de los alumnos del Centro universitario UAEM Atlacomulco?

Hipótesis

Hipótesis de trabajo

Existen diferencias en la actitud hacia los límites sociales en alumnos del Centro universitario UAEM Atlacomulco dependiendo del sexo y la licenciatura (contaduría, administración y psicología), de los alumnos del Centro universitario UAEM Atlacomulco

Tipo de estudio

En congruencia con los objetivos que se tienen planteados para esta investigación se llevó a cabo un estudio de tipo descriptivo-comparativo (Fidell & Tabachnikm, 2001).

Variables

Actitud

Definición conceptual

“Por actitud se entiende la relación entre un objeto y la evaluación que se hace de este. Entonces las situaciones sociales, las personas y los problemas sociales constituyen objetos actitudinales. Por otro lado, la evaluación es el efecto que despierta en el sujeto, las emociones que moviliza, el recuerdo emotivo de las experiencias vividas, incluso las creencias acerca de la capacidad del objeto para conseguir metas deseadas” (Morales, 1999).

Definición operacional

Serán las respuestas que emitan los sujetos, en la escala para medir la actitud hacia los límites sociales (ASL).

Límites sociales

Definición conceptual

De acuerdo con Rink, Vos, Van Lokven y Slagveer (1989) “Los límites sociales son las reglas, leyes, normas, valores o expectativas que existen de manera explícita o implícita en el medio ambiente del joven y que regulan y/o delimitan su comportamiento”.

Definición operacional

Serán las respuestas emitidas por los sujetos, en la escala para medir la actitud hacia los límites sociales (ASL).

Instrumento

Para medir la actitud hacia los límites sociales se utilizó la escala para medir la actitud hacia los límites sociales (ASL) elaborada por Rink, Boersma, Lutje Spelberg y Vos (2000), que consta de 28 situaciones, las cuales implican el manejo de límites sociales que se utilizan en la IPR.

En cada situación que se describe en el instrumento se encuentra implícito uno de los nueve límites sociales que se explican a continuación:

- 1) No usar violencia física contra otra persona
- 2) Cuidar el medio ambiente y la naturaleza
- 3) Respetar las normas de convivencia
- 4) Brindar ayuda a las personas en situación de emergencia
- 5) Respetar los acuerdos y las reglas de tránsito
- 6) No hacer fraude con documentos
- 7) No cometer delitos financieros o económicos
- 8) No usar violencia física contra objetos
- 9) No usar violencia no física contra personas

Para llegar a determinar la actitud de los individuos, este instrumento parte de la idea tridimensional de la que está compuesta una actitud: cognitivo, afectivo y conductual, que están simplificadas a través de los patrones de reacción. Estos patrones de reacción se analizan de acuerdo con una tipología previamente definida, reacciones conocidas, reacciones preferidas y motivaciones. *Las reacciones* conocidas se enfocan en lo que una persona cual quiera que esta sea podría hacer, lo cual está relacionado con la dimensión cognitiva de una actitud. *La reacción preferida* está enfocada a lo que el joven haría en la misma situación presentada, lo que se relaciona con el componente conductual de la actitud. *Las motivaciones* indican porque se eligió la reacción preferida, que está relacionada al aspecto afectivo de la actitud.

Tiempo después se realizaron estudios longitudinales, que permitieron conocer que cuenta con un nivel adecuado de validez de criterio (Rink y Van Loon, 2008). Además de esto se calculó su confiabilidad mediante alfa estratificado, para reacciones y motivaciones obteniendo índices de .99 y .96, respectivamente.

Para la validación en nuestro país se empleó la “técnica del comité focal” que se utiliza para juzgar, discutir y llevar a cabo la adaptación transcultural de instrumentos escritos (Brislyn, 1980).

Primeramente, todos los reactivos fueron traducidos al español, para posteriormente adaptarlos a un lenguaje común y entendible de acuerdo con la cultura. De igual manera se hicieron algunos ajustes en la descripción de ciertas situaciones en el instrumento, sin modificar su esencia o límite social involucrado. Al terminar los cambios mencionados, estos fueron evaluados por un comité de investigadores Holandeses, logrando con esto su aprobación para ser aplicado en la población mexicana. Estudios realizados anteriormente demuestran que este instrumento es adecuado para su uso en muestras mexicanas y que los límites sociales que se incluyen son reconocidos y compartidos con el contexto cultural (Oudhof, 2006).

En cuanto al modo de responderse, el instrumento cuenta con 3 posibles respuestas. Después de cada descripción situacional, el joven tendrá que contestar las siguientes preguntas:

1. ¿Qué podría hacer una persona en esta situación?
- 2a ¿Qué harías tú en esta situación?
2. ¿Por qué harías esto?

Las respuestas dadas a la pregunta 1 son las “Reacciones conocidas”, la respuesta a la pregunta 2a se llama la “Reacción preferida”. Para estas preguntas hay 4 posibles respuestas de reacción:

- A. Ajustarse al límite social
- B. Transgredir el límite social
- C. Intentar cambiar el límite social o llevar a cabo el propio deseo en esta situación mediante la negociación (interacción bi-direccional).

D. Abandonar o retirarse de la situación.

Las respuestas dadas a la respuesta 2b, las motivaciones para las reacciones preferidas, se clasifican en dos tipos diferentes:

a. Orientadas hacia el interés propio, hacia sí mismo, u orientadas hacia el presente: acuerdos, “porque sí”, “por qué no”, relacionadas con hechos, expresiones fijas o reglas vigentes.

b. Orientadas hacia el interés de otros (positivamente o negativamente) o hacia el futuro (los resultados, las consecuencias a largo plazo).

La mayoría de las respuestas pueden calificarse sin ambigüedad con la ayuda de estas categorías. Sin embargo, antes de iniciar la codificación hay que conocer algunas reglas más.

Reglas adicionales para codificar la ASL

Reglas generales

1. Una respuesta que no se refiere directamente a la situación, una raya, un signo de interrogación o nada no se codificará. Esto se considera una no respuesta.

Reglas específicas para las reacciones conocidas y preferidas (Preguntas 1 y 2a).

1. Todas las respuestas tienen que codificarse para la pregunta 1. El número máximo de reacciones conocidas para cada pregunta es cuatro. Respuestas que caben dentro de la misma categoría de reacción sólo se codifican una vez.

2. Hay un número de situaciones en las cuales no se puede codificar la respuesta “D”. En el manual ésta se mencionará como “D no es posible”.

3. Si se da una respuesta a la pregunta 2a que no se había mencionado en la pregunta 1, la respuesta también se codificará para la respuesta 1. Por ejemplo, si un joven contestó en la pregunta 1: “Podrías hacer lo que te piden” y en la pregunta 2a “Me iría” se califica “AD en la pregunta 1 y D en la pregunta 2a.

4. Sólo una respuesta se codifica en la pregunta 2a.

5. Si se da más de una respuesta en la pregunta 2a, la respuesta que se codificará tiene que referirse a la motivación (a la respuesta de 2b, ¿Por qué harías esto?). Si esta motivación se refiere a más reacciones preferidas, codificas la reacción preferida que se mencionó primero. Por ejemplo; si alguien contesta “Platico con él o me voy” en la pregunta 2a, y la motivación es “no quiero platicar con él”, se codifica D en la 2a (porque no querer platicar se refiere a la segunda respuesta, “me voy”).

6. Sólo codifica “D” en las preguntas 1 y 2a si es seguro que la persona realmente se retira de la situación. Si esta persona se ajusta también hay la posibilidad de irse, pero si no se retira de la situación escoges la respuesta “A”. Por ejemplo, la respuesta “busco hacer otra cosa que sea divertida” no se codifica como “D”, sino como “A”.

Reglas específicas para las motivaciones (pregunta 2b)

1. En la pregunta 2b, se pueden dar varias respuestas, así que hay posibilidad de codificar tanto “a” como “b”.

2. Si la persona ya dio una motivación en la pregunta 2a, será codificada como motivación para la pregunta 2b.

3. Determinando qué codificación se dará, es importante tomar en cuenta la respuesta dada en la pregunta 2a. En caso de una reacción “B”, la motivación tiende a ser orientada hacia sí mismo (“a”). En el caso de las reacciones “A”, “C” y “D”, las motivaciones son más frecuentemente del tipo “b”.

4. Como principio, una sola oración que consiste en una parte será codificada como una sola motivación. Sin embargo, hay una excepción, siendo exposiciones del siguiente tipo: “De esta manera, ambos sacaremos provecho”. En este caso se codificarán tanto “a” como “b”, porque se menciona tanto el propio interés de la persona como el del otro.

5. Cuando hay dos respuestas motivacionales en una oración, tienes que codificar esto como una sola motivación (con la excepción de las respuestas descritas en la regla 4). Esto tiene que hacerse según el siguiente orden: “b” > “a”, “b” precede a “a”. Por ejemplo: la respuesta “no quiero tener antecedentes penales” contiene una orientación hacia sí mismo (“a”) y una orientación hacia el futuro en la motivación (“b”). Esto se codifica como “b”, porque “b” precede a “a”.

6. Codificando las respuestas, la orientación hacia el futuro en la motivación “b” se deriva de las consecuencias a largo plazo de la respuesta. Si la motivación sólo tiene consecuencias para la situación directa en el presente, se tiene que codificar como “a”.

7. Para la respuesta “Para no tener problemas” y otras expresiones similares aplica: si es probable que los problemas ocurran dentro de la misma situación se clasifica como “a”. Esto es el caso de las descripciones de las situaciones 2, 7, 8, 12, 23 y 26.

8. La respuesta “para no tener problemas” solo puede codificarse como “b” cuando la situación aún no es problemática. Esto ocurre en los escenarios 4, 5, 6, 9 10, 13, 14, 15, 16, 17, 18, 19, 20, 21, 22, 24. En el resto de las situaciones (1, 3, 11, 25, y 27), “para no tener problemas” no es una respuesta lógica.

9. La respuesta “no quisiera que algo así me pasara a mí” y expresiones similares se codificarán como “b”. Esto es porque la persona muestra empatía con el otro.

10. Si una persona escribió una respuesta motivacional para la pregunta 2a, esta respuesta puede codificarse para la respuesta 2b.

Por otra parte, respecto a los factores sociodemográficos se utilizarán una serie de preguntas elaboradas por el tesista, para fines de la investigación.

Población y muestra

Población

❖ La población que se utilizó en esta investigación estaba constituida por los estudiantes del Centro universitario UAEM Atlacomulco.

Muestra

La muestra que se utilizó para la presente investigación es no probabilística de conveniencia incluyendo un total de 65 participantes.

Diseño de la investigación

Para este trabajo de investigación, se utilizó un diseño no experimental de tipo transversal (Hernández, Fernández y Baptista, 2014).

Captura de información

- Una vez conseguida la autorización de los directivos, se habló con los alumnos sobre la investigación que se llevaría a cabo y de la manera más atenta se les solicitó su participación.
- Los alumnos recibieron el formulario que contenía las preguntas del instrumento.
- Una vez que los alumnos respondieron todas las preguntas, enviaron el formulario.
- Finalmente, se les agradeció su participación.

Procesamiento de la información

Para esta investigación se utilizaron diversas pruebas descriptivas (media, desviación estándar, porcentajes, frecuencias).

Resultados

En los siguientes párrafos se mostrarán los resultados que se obtuvieron acerca de esta investigación, debemos advertir que los resultados se consiguieron a través de un análisis descriptivo. En las primeras dos graficas mostramos los porcentajes que se obtuvieron de las variables sociodemográficas que utilizamos.

Figura 1. Sexo de los participantes

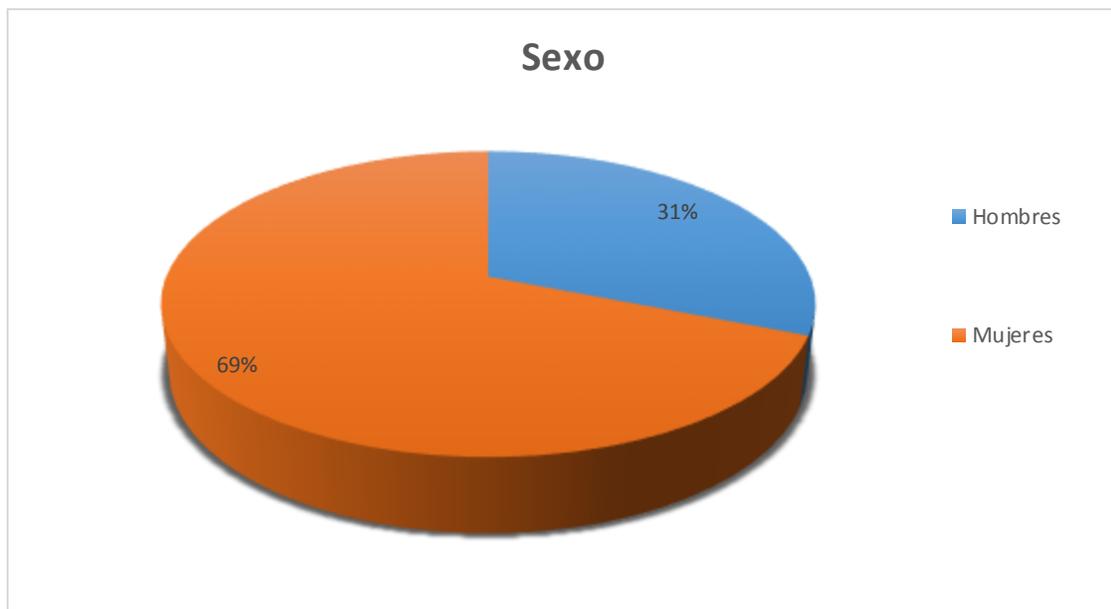
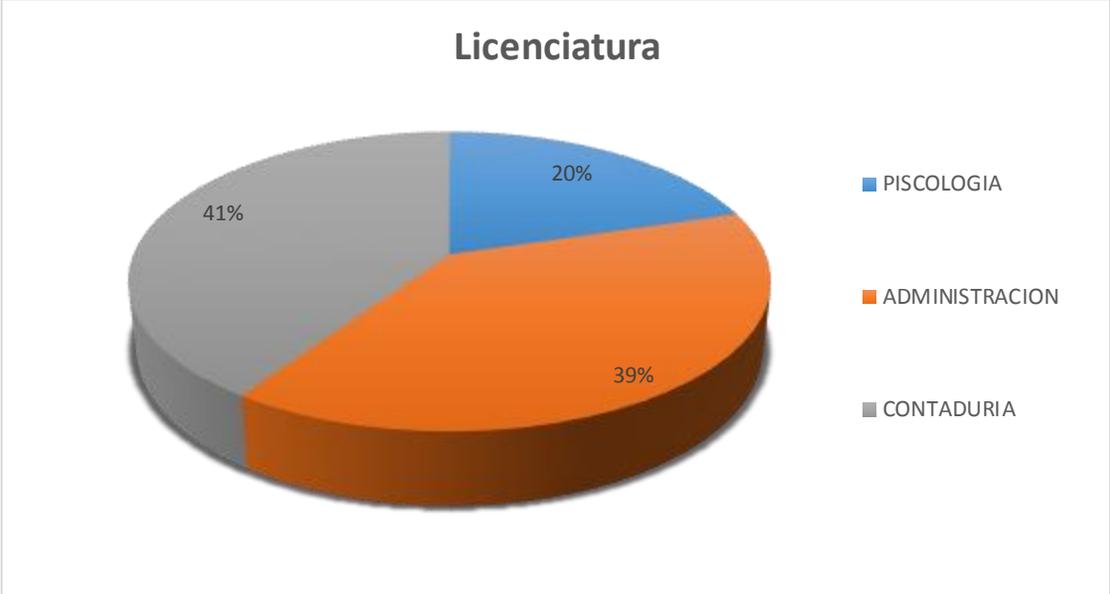


Figura 2. Licenciatura



Figuras 3 y 4. Porcentaje de reacciones conocidas en hombres y mujeres



Figuras 5 y 6. Porcentaje de reacciones preferidas en hombres y mujeres



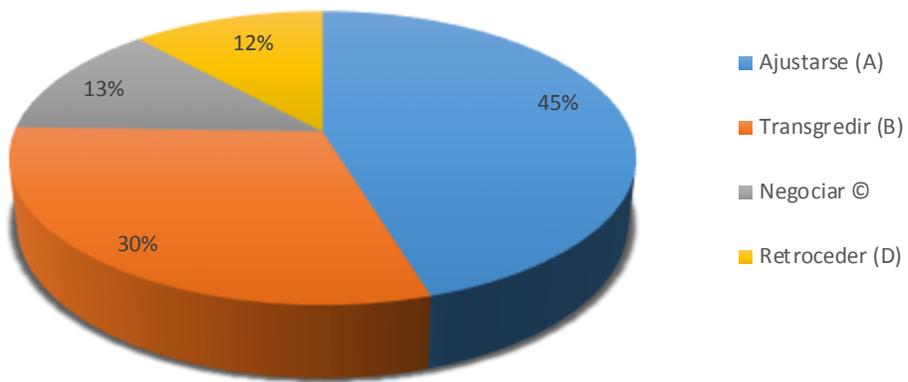
Figuras 7 y 8. Porcentaje de motivaciones en hombres y mujeres



Figuras 9, 10 y 11. Porcentaje de reacciones conocidas de las licenciaturas contaduría, psicología y administración.



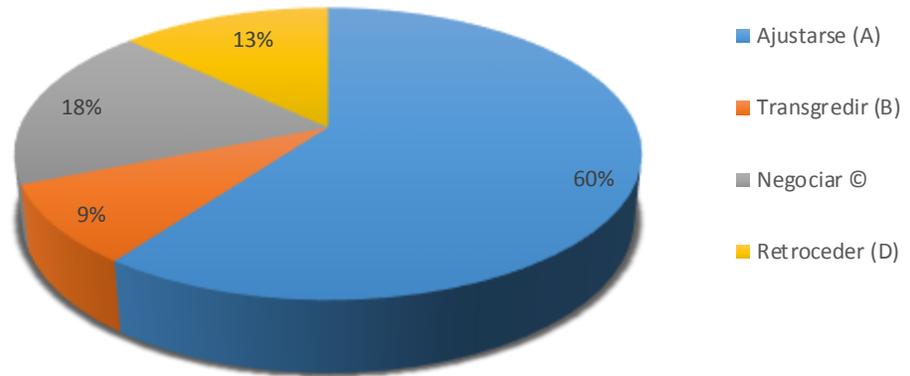
Reacciones conocidas administración



Figuras 12, 13 y 14. Porcentaje de reacciones preferidas de las licenciaturas contaduría, psicología y administración.



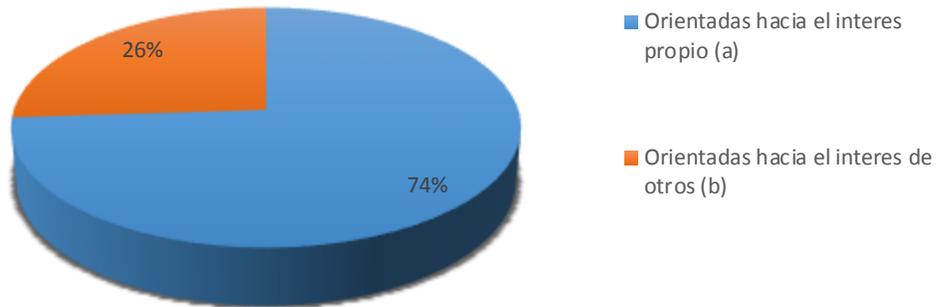
Reacciones preferidas administración



Figuras 15, 16 y 17. Porcentaje de motivaciones de las licenciaturas contaduría, psicología y administración.



Motivaciones administración



Discusión

Antes de discutir los resultados encontrados, es importante señalar que por el tipo de muestreo y el tamaño de la muestra empleado en esta investigación no es posible realizar generalizaciones en los grupos que se estudiaron. Por consiguiente, la información que a continuación presentamos debe interpretarse con precaución. Asimismo, los resultados que mostramos solo constituyen un primer acercamiento acerca de cómo es que los jóvenes del centro Universitario UAEM Atlacomulco manejan los límites sociales.

Para comenzar, tendremos que hacer una precisión sobre la manera en que el instrumento que se utilizó puede interpretar las respuestas dadas por los participantes. Unos de los primeros apartados que ya mencionamos pero que resultan importante señalar son las reacciones conocidas, las cuales se refieren a aquel comportamiento que se podría realizar al presentarse una situación determinada, esto representa la dimensión cognitiva de una actitud.

Lo anterior se puede ver representado en el libro de Rubén Moreno Bote *¿Cómo tomamos decisiones?* En el que se menciona que las personas elegimos comportarnos de una u otra forma dependiendo de la información que el ambiente nos proporciona, inclusive menciona que para tomar una decisión se deben tomar en consideración diversas variables que a simple vista pasan desapercibidas, una de ellas es el tiempo, ya que nuestra respuesta puede verse afectada dependiendo de la cantidad de tiempo de la que dispongamos para tomar una decisión (Moreno, 2018).

De igual manera, las reacciones preferidas serán analizadas, ya que estas pertenecen a los patrones de reacción que ya se han establecido previamente. Estas reacciones preferidas como ya lo mencionamos anteriormente se enfocan en las respuestas del participante a las situaciones planteadas, tomando como premisa principal lo que él haría. Esta parte estaría representando al componente conductual de la actitud.

Posteriormente presentaremos el análisis de las motivaciones, mostraremos cuál fue el motivo por el que los participantes eligieron una respuesta en las reacciones preferidas. Estas motivaciones están representando a la parte afectiva en la actitud.

Además de esto, debemos mencionar que las respuestas de los participantes pueden interpretarse de cuatro formas posibles: Adaptarse: que no es más que la disponibilidad del participante a someterse a la situación que se le presenta. Transgredir los límites: que se refiere a la disposición que la persona presenta para sobrepasar las normas o reglas que le presenta la situación. Cambiar el límite a través de la negociación: se refiere a buscar alternativas para llegar a la solución adecuada de la situación presentada. Retroceder: puede traducirse como la disposición que tiene la persona para dejar pasar de lado la situación que se le presenta, como si se escapara de ella.

Debido a que tanto en las reacciones conocidas como en las preferidas existió una respuesta similar por parte de los participantes, las analizaremos en conjunto, remarcando las pequeñas diferencias que se encontraron en cada una.

Con base en las cuatro formas posibles de respuesta, los resultados obtenidos en mujeres a las reacciones conocidas y preferidas nos permiten hacer una recapitulación de manera breve y general sobre la actitud hacia los límites sociales. En primer lugar, en la parte de reacciones conocidas, mostraron un amplio bagaje de información sobre ajustarse y transgredir, esto como una manera de manipular los límites sociales. Lo que dio pie para que en la parte de reacciones preferidas se inclinaron por ajustarse a los límites sociales, con una ligera diferencia, ya que en esta parte como segunda opción se inclinaron a negociar, seguido de retroceder, dejando hasta el final la opción de transgredir los límites sociales.

Este hallazgo deja entrever que no existe en ellas información suficiente que les permita tomar las opciones de retroceder o negociar como posibles alternativas a las situaciones planteadas, en la parte de reacciones conocidas. Poniendo lo anterior en números, en ellas predomina la tendencia a adaptarse a los límites, ya que del cien por ciento de mujeres que participaron, el 63 % eligió esta opción como una posible alternativa, esto en la parte de reacciones preferidas.

Haciendo un análisis de estos resultados podemos observar que en las familias mexicanas existe una diferencia marcada en el tipo de educación que se les da a los jóvenes por género, es decir en las mujeres se fomenta un tipo de conducta más pasivo, así como ser sumisas, serviciales y dependientes, además de ser las encargadas de las labores domésticas (Flores, 1996).

Asimismo, el hecho de que en la parte de reacciones conocidas, el 33% de las participantes eligió transgredir los límites sociales como alternativa a las situaciones planteadas, no significa que estas prefieran del todo esta opción. Ya que a la par de estas respuestas podemos notar que en las reacciones preferidas un 16% de las participantes prefirieron negociar mientras que el 13% eligieron retroceder revelando que estas dos opciones se convirtieron en una alternativa real a las situaciones planteadas. Esto refuerza lo que Flores (1996) menciona sobre la educación que se les imparte a las mujeres, sobre todo cuando menciona que en muchos de los casos solo se les permite ser sumisas como tipo de conducta aceptable.

Por otra parte, en lo concerniente a los hombres, encontramos que en ellos de igual manera predomina la tendencia a adaptarse a los límites sociales como primera opción para actuar en las reacciones conocidas, además se encuentra presente en ellos la información suficiente para tomar la opción de trasgredir los límites como una opción viable en las situaciones que se les plantearon. Esto se ve reflejado en las respuestas que emitieron en las reacciones preferidas, ya que ellos por un lado eligieron el adaptarse, representado por un 46% como una opción viable en las situaciones presentadas.

Asimismo, la opción que le secunda es el negociar la cual está representada con un 28%, cambiando así por completo la primera impresión que pudimos observar en las reacciones conocidas.

Cuando observamos estos resultados en su conjunto, pudiéramos tener la impresión de que en el género masculino existe la tendencia de trasgredir los límites sociales, no solo porque tanto los noticieros, como los periódicos, nos informan a diario de una manera subjetiva que el género masculino es responsable de la mayoría de los delitos que se cometen; sino además existen algunos estudios que así lo confirman. Por ejemplo, Van Wieringen (2003), encontró que en los varones existe la tendencia a ser más agresivos en comparación con las mujeres, además de que conciben más factible la idea de trasgredir los límites, diferenciándose de esta manera con el género femenino que adopta un comportamiento más pro social y apegado a las normas establecidas. De la misma manera, algunos otros estudios demuestran que el género masculino es más proclive a internarse en comportamiento riesgoso, esto visto desde un plano cultural. Además, se incluye que en los hombres el consumo de algunas sustancias tóxicas es más alto, y dicho en palabras de la investigación citada, esto significa entre los varones “fortaleza y hombría”, además de que debido a la edad que tenían los participantes a la hora de realizarse dicho estudio, estos consumían sustancias tóxicas como una muestra de rebeldía hacia la sociedad (Chávez, 2005; Cruz, Diaz-Loving y Miranda, 2009).

Con base en lo que encontramos en los resultados del género masculino, podemos darnos cuenta que existe una postura mitificada, la cual tienen sus bases sobre la cultura, sobre todo porque siempre se ha considerado al género masculino con mayores libertades y mayor facilidad para delinquir. Aunque las apariencias así pudieran confirmarlo, la realidad nos indica que estos resultados muestran a un género masculino más conforme con la normatividad, sobre todo con aquellos límites que permiten la interacción de las personas en la vida diaria.

En sintonía con los resultados encontrados en esta investigación, los hallazgos encontrados por Oudhof Van y Robles (2011) permiten refutar cualquier idea que idealice a la juventud como rebelde y problemática, más bien abren la posibilidad de realizar más investigaciones que permitan conocer realmente que es lo que sucede con la juventud de esta generación.

Ahora revisaremos la parte que analiza las motivaciones, es decir la razón por la cual los participantes eligieron las respuestas que seleccionaron. Estas respuestas dadas se codifican de dos maneras posibles:

- a) Orientadas hacia el interés propio, hacia mismo, u orientadas hacia el presente.
- b) Orientadas hacia el interés de otros (positiva o negativamente) o hacia el futuro (los resultados, las consecuencias a largo plazo).

En lo que respecta a las mujeres sobre este apartado, podemos observar que 73% de las participantes emitieron sus respuestas orientadas hacia el interés propio, hacia sí mismas, mientras que el 27% restante emitieron sus respuestas orientadas hacia el interés de otros y pensando en las consecuencias que sus actos podrían traer en un futuro. Esto no hace más que reafirmar la idea de que las mujeres están teniendo más libertades sobre sí mismas, sobre sus ideas y más con respecto a poder decir lo que les agrada y no les agrada. Por consiguiente, es posible afirmar que el concepto que se tenía del género femenino está en constante cambio. Además, podemos darnos cuenta de que en ellas no hay un razonamiento abstracto que les permita pensar en un comportamiento dirigido hacia las demás personas o hacia el futuro (Velazco, Hernández y Oudhof, 2009).

Una vez hecho el análisis de los resultados por sexo, pasaremos al siguiente apartado que nos permitirá analizar con detalle los resultados que se obtuvieron en algunas de las licenciaturas del Centro Universitario UAEM Atlacomulco. Utilizaremos la misma secuencia de análisis que empleamos en el análisis por sexo, es decir reacciones conocidas, reacciones preferidas y motivaciones.

Las carreras que utilizamos para este estudio fueron: contaduría, psicología y administración. En las reacciones conocidas encontramos que la licenciatura en contaduría presenta una tendencia para adaptarse a los límites sociales, esto está representado con un 41%, seguido de transgredir los límites sociales con un 31%. Negociar y retroceder están lejos de ser una opción factible para esta carrera, ya que ambas quedaron con 14%.

Por otra parte, en la licenciatura en psicología encontramos que los alumnos prefieren optar por la opción de adaptarse a los límites sociales, representado con un 43%, seguido por un 29% en la opción de transgredir los límites sociales. Al igual que la licenciatura en contaduría, esta carrera tiende menos a optar por las opciones de negociar y retroceder que están representadas por 15% y 13%, respectivamente.

Para terminar con esta parte, en la licenciatura en administración encontramos que de igual manera los alumnos eligieron la opción de adaptarse a los límites sociales, esto se ve representado con un 45% seguido por un 30% de la opción de transgredir los límites sociales. Al igual que en las otras licenciaturas, los alumnos casi no optaron por tomar las opciones de negociar y retroceder que quedaron representadas con un 13% y 12% respectivamente.

En términos generales, podemos observar que no existieron diferencias significativas en el análisis que se realizó por licenciatura, ya que en la mayoría predominó la opción de adaptarse a los límites sociales, seguido de transgredir. Fernández, Morales y Peiro (2000) explican que los jóvenes se adaptan en muchos de los casos a los límites sociales por diversas circunstancias, una es por miedo al castigo en caso de desobediencia y otra porque su comportamiento se encuentra regulado por el comportamiento que realiza la mayoría.

Continuando con el análisis de resultados, ahora daremos paso a la parte que concierne a las reacciones preferidas. La licenciatura en contaduría mostró información similar a la que encontramos en las reacciones conocidas, ya que de igual manera predomina la opción de adaptarse a los límites sociales con 53%, aunque ahora la opción que le sigue es la de negociar con 20% y retroceder con 15%. En esta parte conductual mostraron su capacidad para actuar de manera distinta, transgredir los límites sociales dejó de ser una opción para comportarse en la realidad.

La licenciatura en psicología de igual manera mostró que adaptarse a los límites sociales continúa siendo la opción más viable ya que obtuvo un 52%, aunque en esta ocasión no mostraron una segunda opción real, ya que transgredir los límites, negociar y retroceder obtuvo un 16%. Dejando claro así que comportarse bajo la influencia de los límites sociales resulta factible en la realidad para esta carrera.

Finalmente, la licenciatura en administración mostró que adaptarse a los límites sociales es una opción para comportarse en la vida real, esto podemos verlo en el 60% que obtuvo esta opción de respuesta, seguido de negociar con un 18% y retroceder con un 13%. Dejando claro que transgredir los límites sociales no representa una opción para comportarse en la realidad.

En términos generales, podemos observar que no hay diferencias significativas, ya que las tres carreras analizadas optaron por seleccionar la opción de adaptarse a los límites sociales. Estos resultados concuerdan con los encontrados en otras investigaciones, en las que se utilizó a los jóvenes como objeto de estudio. Por ejemplo, en Holanda transgredir los límites sociales no representó una opción factible ya que también se obtuvieron resultados muy bajos 13 y 24% (Boersma, 2004; Dijns, 2004; Van der Mooren, 2004). En Eslovaquia, los jóvenes de igual manera dejaron claro que transgredir los límites no era un comportamiento aceptable quedando representado con un 11% (Potocárová, 2004).

Asimismo, Van der (1995) menciona que cuando los jóvenes pertenecen a grupos en particular que los representan, existe una tendencia a adaptarse a los límites sociales ya que dentro del grupo se generan ciertas reglas que deben ser adoptadas por la mayoría, esto para lograr ser captados.

Conclusiones

Con base en los resultados obtenidos, se concluye que en concordancia con otros estudios que se realizaron en México, la tendencia a adaptarse a los límites sociales fue ampliamente visible, contradiciendo la percepción que se tiene sobre los jóvenes, a los cuales siempre se les ha considerado como rebeldes, con afinidades hacia romper las normas establecidas y que por esa razón constantemente tratan de romper las reglas que sirven para la convivencia. A este respecto, algunos autores como Musitu, Buelga, Lila y Cava (2001) mencionan que ya es hora de cambiar esa visión de los “jóvenes rebeldes” por otra que permita centrar la atención en aspectos positivos del desarrollo, dándoles así una alternativa que realmente les resulte benéfica y que les permita ser visualizados como seres pensantes merecedores de derechos.

Esta imagen creada de los jóvenes problemáticos en el contexto mexicano ha sido representada por generaciones, esto con ayuda de los medios de comunicación, particularmente de la televisión, negando la oportunidad a los jóvenes de reconocer sus derechos y sus capacidades. Además de esto, no los visualizan como seres que tienen una capacidad de razonamiento con intereses propios.

Específicamente en esta investigación, se encontró que los participantes hombres cuentan con la información necesaria que les permite adaptarse a los límites sociales, como primera opción para actuar. Además, pudimos notar que ellos poseen información alterna que les permite inclinarse a negociar y retroceder, dejando como último recurso transgredir los límites sociales.

Por otra parte, en las mujeres encontramos resultados similares ya que podemos observar ampliamente que poseen la información necesaria para inclinarse a respetar las normas y no transgredir los límites dejando en último recurso la opción de transgredir.

Asimismo, con respecto al análisis hecho por licenciatura, en los alumnos de contaduría predomina la opción de adaptarse a los límites sociales, seguido de negociar y retroceder como opciones alternas. Los alumnos de psicología prefieren adaptarse a los límites sociales como primera opción, con la diferencia de que esta licenciatura tiene como alternativas de acción el negociar, retroceder y transgredir los límites sociales, ya que no se identificaron diferencias en estas tres últimas opciones.

Finalmente, los alumnos de administración tienden a optar por respetar las normas y no transgredir los límites sociales, ya que así lo dejaron ver en las respuestas emitidas. De igual manera podemos observar que las opciones de negociar y retroceder quedan como segunda opción de acción.

En términos generales, observando lo anterior podemos decir que la idea que se tiene de los jóvenes rebeldes y trasgresores de los límites sociales está quedando en entredicho. Además, abre la posibilidad para hacerse de otra perspectiva con ayuda de información actualizada que muestre la realidad real que viven los jóvenes.

Sugerencias

Con base en los resultados que obtuvimos de la presente investigación se sugiere:

A la investigación

Pese a que existen bastantes investigaciones que permiten conocer la relación entre los jóvenes y los límites sociales, la realidad que se vive en nuestra sociedad nos muestra que mucha de esta información puede quedar en desuso debido a que no muestran lo que realmente sucede con la juventud de nuestros días. Sobre todo porque hoy se mezclan otras variables como la tecnología que crean un comportamiento alterno en los jóvenes el cual no se había mostrado en décadas anteriores, tan solo el hecho de que algunos de los delitos de nuestros días se cometen a través de los medios de comunicación actuales hace que toda la teoría que se tenía se vea ampliamente rebasada. Es por eso que se considera pertinente la actualización de la información que involucra a la juventud para dejar de lado los mitos y sustentar cualquier acción con razón de causa.

Al centro Universitario

Al estar en contacto directo con los jóvenes y tener la facilidad de tenerlos reunidos casi la mayoría del tiempo es sencillo realizar algunas investigaciones que permitan tener la información necesaria que servirá de base para realizar acciones que permitan a sus alumnos jóvenes tener más opciones para desarrollar sus capacidades, así como mejorar en sus áreas de oportunidad. Si bien esto no parece ser una actividad que pueda generar un cambio inmediato, por lo menos muestra la intención de prestar atención sobre este sector que se ha visto afectado por algunos mitos e información desactualizada. En las palabras de Guillermo Fadanelli existe la siguiente razón: solo cuando los humanos sienten misericordia por las penalidades, sufrimiento o pobreza de otras personas dan la espalda a su condición animal.

A la universidad

Regresar a la universidad pública la esencia que la vio nacer, enseñar a los jóvenes que el conocimiento que se les comparte no solo sirve para el enriquecimiento personal, sino también tiene la finalidad de mejorar el entorno social y que los profesionales que en ella se forman tienen la obligación de ser una herramienta para ayudar a los demás.

Referencias

- Adorno, T. W., Frenkel-Brunswik, E, Levinson, D. J., & Sanford, R. N. (1950). *The Authoritarian Personality*. Harper.
- Ajzen, I. (1996). *The Social Psychology of Decision Making*. In E. T. Higgins & A. W. Kruglanski (Eds.). *Handbook of Basic Principles* (pp. 297-325). Guilford.
- Ajzen, I., & Fishbein, M. (1980). *Understanding attitudes and predicting social behavior*. Prentice-Hall.
- Ajzen, I., Timko, C., & White, J. B. (1982). Self-monitoring and the attitude-behavior relation. *Journal of Personality and Social Psychology*, 42(3), 426-435.
- Allport, G. W. (1935). *Attitudes*. In C. Murchison (Eds.). *Handbook of Social Psychology* (pp. 798-844). Clark University.
- Bain, R. (1930). Theory and Measurement of Attitudes and Opinions. *Psychological Bulletin* 27 (5), 357-379.
- Baron, R. y Byrne, D. (2002). *Psicología social*. Prentice-Hall.
- Bem, D. J. (1972). Self-perception theory. *Advances in experimental social psychology*, 6, 1-62.
- Bernard, L. L. (1921). The Misuse of Instinct in the Social Sciences. *Psychological Review* 28 (2), 96-119.
- Bichieri, C. (2006). *The grammar of the society. The nature and dynamics of social norms*. Cambridge university press.
- Bogardua, E. S. (1925). Measuring Social Distance. *Journal of Applied Sociology*, 9,299-308.
- Bornstein, R. F. (1989). Exposure and affect: Overview and meta-analysis of research. *Psychological Bulletin*, 106(2), 265–289.

- Bourdieu, P. (1972). *Esquisse d'une théorie de la pratique, précédé de trois études d'ethnologie Kabyle*. Ginebra.
- Breckler, S. J. (1984). Empirical validation of affect, behavior, and cognition as distinct components of attitude. *Journal of Personality and Social Psychology*, *47*(6), 1191–1205.
- Briñol, P., & Petty, R. E. (2003). Overt head movements and persuasion: A self-validation analysis. *Journal of Personality and Social Psychology*, *84*(6), 1123–1139.
- Briñol, P., Petty, R. E., y Tormala, Z. L. (2006). The meaning of ease and its malleability. *Psychological Science*, *17*, 200-206.
- Brislyn, R.W. (1980). Translation of Written and Oral Materials, en H.C. Triandis y W. Berry (Eds.). *Handbook of Cross-Cultural Psychology*, Vol. II, Methodology. Allyn & Bacon, Boston.
- Broersma, C. J. (2004). *Attitudeschaal Social Limieten–ASL*. Ontwikkeling en Instrumentele Utiliteit. Garant.
- Cacioppo, J. T., Priester, J. R., & Berntson, G. G. (1993). Rudimentary determinants of attitudes: II. Arm flexion and extension have differential effects on attitudes. *Journal of Personality and Social Psychology*, *65*(1), 5–17.
- Chaiken, S., & Baldwin, M. W. (1981). Affective-cognitive consistency and the effect of salient behavioral information on the self-perception of attitudes. *Journal of Personality and Social Psychology*, *41*(1), 1–12.
- Chaiken, S., & Stangor, C. (1987). *Attitudes and attitude change*. In M. R. Rosenzweig & L. W. Porter (Eds.), *Annual review of psychology*. *Annual review of psychology* (pp. 575–630). Annual Reviews.
- Charon, J. M. (1998). *Symbolic Interactionism: An Introduction, an Interpretation, an Integration*. Prentice Hall.

- Chávez, A. M. et al. (2005). Consumo de drogas en estudiantes de nivel medio superior de la Universidad de Guanajuato”, *Acta universitaria*, 15(1),13-21.
- Claramunt, C., y Huerats, L. (1999). Ideas, conocimiento y actitudes sexuales previas en adolescentes. *Información psicológica*, 69, 30-37.
- Cohen, J., Cohen, P., West, S. y Aiken, L. (2003). *Applied multiple regressions/correlations analysis for the behavioral sciences*. Lawrence Erlbaum Associates.
- Collier, G., Minton, H. L., & Reynolds, G. (1991). *Currents of Thought in American Social Psychology*. Oxford University.
- Cooper, D. (1971). *La muerte de la familia*. Paidós.
- Cruz, C., Diaz-Loving, R. y Miranda, E. (2009). Construcción de una escala sobre normas y valores en universitarios mexicanos, *Interamerican Journal of Psicología*, 4 (2), 203-12.
- Danzinger, K. (1997). *Naming the Mind: How Psychology Found Its Language*. Sage.
- De Bono, K. G., & Snyder, M. (1995). Acting on one attitudes: The role of a history of choosing situations. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 21(6), 629-636.
- De Fleur, M. L., & Westie, F. R. (1958). Verbal Attitudes and Overt Acts: An Experiment on the Salience of Attitudes. *American Sociological Review*, 23(6), 667-673.
- De Houwer, J., Thomas, S., & Baeyens, F. (2001). Association learning of likes and dislikes: A review of 25 years of research on human evaluative conditioning. *Psychological Bulletin*, 127(6), 853–869.
- Dijns, D. (2004). ¿Rearing Product or Own Merit? The Attitudes towards Social Limits and the Influence of Rearing at Home, en J. E. Rink; M. Potocárová; M. Potocar y J. Strijker (eds.). *Youngsters between Freedom and Social Limits*. Shaker, Aachen.

- Doob, L.W. (1947). The behavior of attitudes. *Psychological Review*, 54(3), 135-156.
- Droba, D. D. (1933). The Nature of Attitude. *Journal of Social Psychology*, 4(4), 444-463.
- Dunlap, K. (1919). Are there any Instincts? *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 14 (15), 307-311.
- Eagly, A. H., & Chaiken, S. (1984). *Cognitive theories of persuasion*. In L. Berkowitz (Eds.). *Advances in experimental social psychology* (pp. 267-359). Academic.
- Eagly, A. H., & Chaiken, S. (1993). *The psychology of attitudes*. Harcourt Brace Jovanovich College Publishers.
- Ellis, R. y McClintock, A. (1993). *Teoría y práctica de la comunicación humana*. Comunicación.
- Elster, J. (1989). *El cemento de la sociedad: las paradojas del orden social*. Gedisa.
- Elster, J. (2010). *La explicación del comportamiento social: Más tuercas y tornillos para las ciencias sociales*. Gedisa.
- Facundo, F. R. G., Salas, B. A. G., Aguilar, L. R. Y Castillo, M. A. (2014). Actitud, norma subjetiva y control conductual como predictores del consumo de drogas en jóvenes de zona marginal del norte de México. *Frontera norte*, 26(51), 8.
- Farinetti, M. (1998). *¿De qué hablamos cuando hablamos de individualismo metodológico?*, in F. Naishtat (Eds.). *Max weber y la cuestión del individualismo metodológico en las ciencias sociales* (pp. 109-135). Editorial universitaria de Buenos Aires.
- Farr, R. M. (1996). *The Roots of Modern Social Psychology*. Blackwell.
- Fazio, R. H., & Roskos- Ewoldsen, D. R. (1994). *Acting as we feel: When and how attitudes guide behavior*. In S. Shavitt, & T. C. Brock (Eds.), *Persuasion* (pp. 71-93). Allyn y Bacon.

- Feregrino, A. C. (2016). Normas sociales y dinámica de poder en el hogar: movilidad y trabajo extra-doméstico de las mujeres en San Felipe del Progreso. *RICSH Revista iberoamericana de las ciencias sociales y humanísticas*, 5(10), 601-622.
- Fernández, J; F. Morales y J. Peiró (2000). *Tratado de psicología social*. Síntesis psicológica.
- Fernández, J; F. Morales y J. Peiró (2000). *Tratado de psicología social*. Síntesis psicológica.
- Festinger, L. (1964). *A Theory of Cognitive Dissonance*. Row, Peterson.
- Festinger, L., & Carlsmith, J. M. (1959). Cognitive consequences of forced compliance. *The Journal of Abnormal and Social Psychology*, 58(2), 203–210.
- Fishbein, M., & Ajzen, I. (1975). *Belief, attitude, intention and behavior: An introduction theory and research* Addison Wesley.
- Flores Elizalde, M. E. (1996). “Hacia una valorización de la mujer”, en Consejo Estatal de la Población, *Situación de la mujer en el Estado de México*. Gobierno del Estado de México, Toluca.
- García, M. (2012). Norma social-Norma jurídica. *Eunomía, Revista de cultura de la legalidad*, 2, pp. 133-138.
- Gomezjara, F. (1988). *Sociología: De acuerdo con los programas vigentes*. Editorial Porrúa, S.A.
- Greenwald, A. G. (1965). Behavior Changes following a Persuasive Communication 1. *Journal of Personality*, 33(3), 370-391.
- Haddock, G., Zanna, M. P., & Esses, V. M. (1993). Assessing the structure of prejudicial attitudes: The case of attitudes toward homosexuals. *Journal of Personality and Social Psychology*, 65(6), 1105–1118.
- Hart, H. L. A. (1961). *The concept of law*, Clarendon press. Oxford.
- Hernández, A (2020). Resiliencia. Diferencias entre jóvenes universitarios y jóvenes trabajadores. *Pensam. Psicol.*

- Hernández, R., Fernández, C., Baptista, P. (2014). *Metodología de la investigación*. Mc Graw Hill.
- Hobbes, T. (1994). *Leviatán. O la materia forma y poder de una cultura eclesiástica y civil*. FCE.
- Holland, R. W., Meertens, R. M., & Van Vugt, M. (2002). Dissonance on the road: Self esteem as a moderator of internal and external self-justification strategies. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 28(12), 1713–1724.
- Hurlburt, R. (2006). *Comprehending behavioral statics*. Thomson.
- Jackson, J. M. (1988). *Social Psychology, Past and Present: An Integrative Orientation*. Lawrence Erlbaum.
- Jacoby, L. L., Kelley, C., Brown, J., & Jasechko, J. (1989). Becoming famous overnight: Limits on the ability to avoid unconscious influences of the past. *Journal of Personality and Social Psychology*, 56(3), 326–338.
- Jamieson, D. W., & Zanna, M. P. (1989). Need for structure in attitude formation and expression. In S. J. Pratkanis, S. J. Breckler & A. G. Greenwald (Eds.), *Attitude structure and function* (pp. 383-406). Erlbaum.
- Jones, E. E. (1998). *Major Developments in Five Decades of Social Psychology*. In D. T. Gilbert, S. T. Fiske, & G. Lindzey (Eds.), *The Handbook of Social Psychology* (pp. 3-57). McGraw-Hill.
- Judd, C. M. & Johnson, J. T. (1984) The polarizing effects of affective intensity. *Attitudinal judgment* (pp. 65-82). Springer.
- Judd, C. M., Drake, R. A., Downing, J. W., & Krosnick, J. A. (1991). Some dynamic properties of attitude structures: Context- introduced response facilitation and polarization. *Journal of personality and social psychology*, 60(2)193.
- Kawakami, K., Dion, K. L., & Dovidio, J. F. (1998). Racial prejudice and stereotype activation. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 24(4), 407–416.

- Krosnick, J. A., Betz, A. L., Jussim, L. J., & Lynn, A. R. (1992). Subliminal conditioning of attitudes. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 18(2), 152–162.
- Kunst-Wilson, W. R., & Zajonc, R. B. (1980). Affective discrimination of stimuli that cannot be recognized. *Science*, 207(4430), 557–558.
- Lee, M.R. & Ousey, G.C. (2001) SIZE MATTERS: *Sociological Quarterly*, 42: 581-602.
- Liebert, R. M., & Neale, J. M. (1984). Conducta social. In R. M. Liebert, & J.M. Neale (Eds.), *Psicología general* (pp. 340-383). Limusa.
- Likert, R. 1932. A Technique for the Measurement of Attitudes. *Archives of Psychology* 22(140)55.
- López, F. (1999). La importancia de las actitudes en la educación sexual. *Información Psicológica*, 69, 7-15.
- Loti, P. (1951). *Las desencantadas*. Editorial Diana.
- Mandler, G., Nakamura, Y., & Van Zandt, B. J. (1987). Nonspecific effects of exposure on stimuli that cannot be recognized. *Journal of Experimental Psychology: Learning, Memory, and Cognition*, 13(4), 646–648.
- Mattelart, A. (2003). *La comunicación-mundo. Historia de las ideas y de las estrategias*. Siglo XXI.
- McDougall, W. (1908). *An Introduction to Social Psychology*. Methuen.
- McGuire, W. J. (1969). *The Nature of Attitudes and Attitude Change*. In G. Lindzey & E. Aronson (Eds.), *Handbook of Social Psychology* (pp. 136-314). Addison-Wesley.
- McGuire, W.J. (1968). *Personality and susceptibility to social influence*. In E.F. Borgatta & W.W. Lambert (Eds.), *Handbook of personality theory and research* (pp. 1130–1187). Rand-McNally.

- McGuire, W.J. (1985). *Attitudes and attitude change*. In G. Lindzey & E. Aronson (Eds.), *the handbook of social psychology* (pp. 233–346). Random House.
- Miguel, M. D. (1991). *Formación de las actitudes y proceso de cambio*. In G. Novel (Ed.) *Enfermería psico-social II* (pp. 31-36). Salvat.
- Minard, R. (1952). Race Relationships in the Pocahontas Coal Field. *Journal of Social Issues*, 8(1), 29-44.
- Morales, J.F. (1999). *Psicología social*. Mc Graw Hill.
- Moreno, R. (2018). *¿Cómo tomamos decisiones?* Distribuidora intermex.
- Muñoz, S. (2008) La búsqueda de satisfacción de necesidades afectivas paterno-filiales Como uno de los factores predisponentes de adolescentes embarazadas. *Alternativas en psicología*, 19, 55-60.
- Murphy, S. T., & Zajonc, R. B. (1993). Affect, cognition, and awareness: Affective priming with optimal and suboptimal stimulus exposures. *Journal of Personality and Social Psychology*, 64(5), 723–739.
- Nettler, G., & Golding, E. H. (1946). The Measurement of Attitudes toward the Japanese in America. *American Journal of Sociology*, 52(1), 31-40. Paidós.
- Oudhof Van, H. y Robles, E. (2011). Jóvenes y límites sociales: el mito de la rebeldía. *Enseñanza e investigación en psicología*, 16(1), 143-154.
- Oudhof, H., Morales, M., y Troche, P. (1999). *Culture, Family life and the attitudes of youngsters toward social limits. Considerations and design for the case of Mexico*. In W. Ott y K. Rinks (Eds.), *Youngers between freedom and social limits*, volume II (pp. 63-72). Shaker Verlag,
- Oudhof, H., Morales, M., y Troche, P. (2002) Menores infractores y límites sociales. *Revista de psicología de la Universidad Autónoma del Estado México*, 11(12), 52-65.

- Oudhof, H., y Robles, E. (2011) Jóvenes y límites sociales: El mito de la rebeldía. *Enseñanza e investigación en psicología*, 16(1), 143-154.
- Oudhof, J. (2006). *Actitud hacia los límites sociales de estudiantes de secundaria y preparatoria*, en J. Arciga et al. *Miradas psicosociales a la realidad*. sompeso/uaem/uam.
- Petty, R.E. y Wegener, D.T. (1998). Attitude change. In D. Gilbert, S. Fiske, y G. Lindzey (Eds.), *the Handbook of Social Psychology* (4th Ed.). McGraw-Hill.
- Plancarte, R. (2015). ¿Son racionales las normas sociales? *Espiral*, 22(64), 9-40.
- Potocarova, M. (2004). From Value Preferences of Parents towards Quality of Attitudinal Rearing of Youngsters, en J. E. Rink; M. Potocárová; M. Potocar y J. Strijker (Eds.). *Youngsters between Freedom and Social Limits*. Shaker, Aachen.
- Ramos, J. y Ramírez, C. (2018). *Ontología social: una disciplina de frontera*. Universidad Nacional de Colombia.
- Rink, J.; C. Boersma; S. Lutje y R. Vos (2000). *Attitudeschaal Sociale Limieten*. Leiden.
- Rink, J.E., et al. (1989). De houding van jongeren ten opzichte van sociale limieten. Een tussentijds verslag van het Reatie Patronen Onderzoek. *Tijdschrift voor orthopedagogiek kinderpsychiatrie en klinische kinderpsychologie*, 3, 106-118.
- Rink, K. (1997). Reaction pattern research. An introduction, in Rink K. Y W. Ott (eds.) *Youngers between freedom an social limits*. Leuven/Apeldorn, Garant.
- Rink, K. D. van Loon (2008). La relación entre la crianza y la actitud de los jóvenes hacia los límites sociales, en H. Oudhof; M. Morales y S. Zarza (Eds.). *Socialización y familia. Estudios sobre procesos psicológicos y sociales*. Fontamara.
- Ross, E. A. (1908). *Social Psychology: An Outline and Source Book*. Macmillan.

- Rubin, J.Z., Pruitt, D.G. y Kim, S.H. (1994). *Social conflict. Stalemate*
- Sánchez, J. (1989) *Normatividad social: ensayo de sociología jurídica*. Universidad nacional autónoma de México. McGraw-Hill.
- Sherif, M., & Hovland, C. I. (1961). Social Judgment: Assimilation and Contrast Effects in Communication and Attitude Change. Yale.
- Skurnik, I., Yoon, C., Park, D. C., & Schwarz, N. (2005). How Warnings about False Claims Become Recommendations. *Journal of Consumer Research*, 31(4), 713–724.
- Staats, A. W., & Staats, C. K. (1958). Attitudes established by classical conditioning. *The Journal of Abnormal and Social Psychology*, 57(1), 37–40.
- Steiner, I. D. (1979). *Social Psychology*. In E. Hearst (Eds.), *the First Century of Experimental Psychology* (pp. 513-559). Lawrence Erlbaum.
- Szasz, T. (1962) *Biología y sociología de la homosexualidad*. Paidós.
- Tena-Sánchez, J. y Güell, A. (2011). ¿Qué es una norma social? Una discusión de tres aproximaciones analíticas. *Revista internacional de sociología*, 69(3), 561-583.
- Thomas, W. I., & Znaniecki, F. (1996). *The Polish Peasant in Europe and America: A classic work in immigration history*. Badger.
- Thurstone, L. L. (1927). Attitudes can be measured. *American Journal of Sociology*, 33(4), 529-554.
- Thurstone, L. L., & Chave, E. J. (1929). *The Measurement of Attitude*. University of Chicago.
- Valdez, J. L., Díaz, R., y Pérez, M. R. (2005) *Los hombre y las mujeres en México: dos mundos distantes y complementarios*. Universidad Autónoma del Estado de México.

- Van der Mooren, F. (2004). Rearing in Regular High School and Youngsters attitudes towards social limits”, en J. E. Rink; M. Potocárová; M. Potocar y J. Strijker (Eds.). *Youngsters between Freedom and Social Limits*. Shaker, Aachen.
- Van der, J. (1995). *Manual de psicología social*. Paidós.
- Van der, J. (1995). *Manual de psicología social*. Paidós.
- Van Wieringen, L. (2003). Gender and Reaction Pattern Research in different worlds. A closer look at the case of México. Master Thesis, Faculty of Psychological, Sociological and Pedagogical Sciences. State University of Groningen.
- Van Wieringen, L. (2003). *Gender and Reaction Pattern Research in different worlds. A closer look at the case of México. Master Thesis, Faculty of Psychological, Sociological and Pedagogical Sciences*. State University of Groningen.
- Van, L., y Pierce, J. L. (2004). Propiedad psicológica y sentimientos de posesión: tres estudios de campo que predicen las actitudes de los empleados y el comportamiento de ciudadanía organizacional. *Wiley online library: Entretenimientos para maximizar su uso*, 25, 439-459.
- Velazco, N., Hernández, L. y Oudhof Van, H. (2009). La actitud hacia los límites sociales de jóvenes de 12 a 20 años de tres religiones. *Ciencia ergo sum*, 16(2) 155-163.
- Vigotsky, L. (1988). *El desarrollo de los procesos psicológicos superiores*. Editorial Crítica, Grupo editorial Grijalbo.
- Westerback, M. E. (1982). Estudios sobre la actitud hacia la enseñanza de la ciencia y la ansiedad por la enseñanza de la ciencia en futuros maestros de primaria. *Wiley online library: Entretenimientos para maximizar su uso*, 19, 603- 616.

- Wicker, A. W. (1969). Attitudes versus actions. The relationship of verbal and overt behavioral responses to attitude objects. *Journal of Social Issues*, 25(4) 41-78.
- Zaczyk, C. (2007) *Como tener una buena relación*. Paidós.
- Zajonc, R. B. (1968). Attitudinal effects of mere exposure. *Journal of Personality and Social Psychology*, 9(2), 1–27.
- Zanna, M. P., & Cooper, J. (1974). Dissonance and the pill: An attribution approach to studying the arousal properties of dissonance. *Journal of Personality and Social Psychology*, 29(5), 703–709.
- Zanna, M. P., & Rempel, J. K. (1988). *Attitudes: A new look at an old concept*. In D. Bar-Tal & A. W. Kruglanski (Eds.), *The social psychology of knowledge* (pp. 315–334). Editions de la Maison des Sciences de l'Homme.
- Zanna, M. P., Higgins, E. T., & Taves, P. A. (1976). Is dissonance phenomenologically aversive? *Journal of Experimental Social Psychology*, 12(6), 530–538.