

Tema 12

Relaciones interpersonales: atracción, amor y sexualidad

Rocío GUIL BOZAL
José Miguel MESTRE NAVAS
Francisco Javier CANTERO SÁNCHEZ
José María LEÓN RUBIO

PRESENTACIÓN

Los humanos tendemos a relacionarnos unos con otros y a preferir conductas de tipo asociativo frente a situaciones de soledad y aislamiento. Podemos encontrar multitud de razones prácticas que nos expliquen el porqué de esta tendencia: obtener ayuda mutua, protección, sexo, conservación de la especie, seguridad, etc., además, es precisamente gracias a la interrelación con los otros, como aprendemos a identificar, definir y determinar nuestras relaciones con el mundo social y físico. Podríamos afirmar, sin temor a equivocarnos, que tenemos una tendencia universal a la afiliación, realidad que debe ser matizada cuando nos disponemos a analizar el fenómeno de la atracción interpersonal ya que, el hombre no se siente indiscriminadamente atraído por cualquiera de sus congéneres, sino que algunos despiertan en nosotros sentimientos de afecto, cariño, amistad, etc., mientras que otros nos resultan indiferentes e incluso pueden generarnos rechazo.

Zick Rubin (1973) considera que el interés de los psicólogos sociales por la atracción y el amor es comparable a un invitado que ha llegado tarde a una fiesta, ya que mucho antes de que éstos hayan opinado sobre el porqué las personas se atraen unas a otras, lo habían hecho multitud de poetas, dramaturgos, periodistas, filósofos e historiadores, así pues, ¿que falta por decir que aún no se haya dicho?

Como puede suponerse, la atracción entre las personas es un asunto bastante más complejo de lo que parece, ya que comprende multitud de facetas. En este capítulo abordaremos aquellos aspectos de la interacción que pertenecen al gustar, al afecto, la amistad y el amor, lo cual abarcaría desde el intercambio de unas pocas palabras hasta la profunda implicación que supone el amor romántico. Concretamente, plantaremos la dificultad de definir el concepto de atracción interpersonal, recogeremos las principales teorías explicativas de la misma, los elementos que

pueden influir a la hora de potenciar su desarrollo, las consecuencias que se derivan de ella, para finalmente analizar el fenómeno del amor, así como las propiedades distintivas de algunas relaciones.

OBJETIVOS OPERATIVOS

- 1º) Identificar el concepto de atracción interpersonal, así como justificar la dificultad de su definición.
- 2º) Señalar y reconocer las explicaciones psicosociales de la atracción.
- 3º) Distinguir los diferentes factores que influyen en la atracción.
- 4º) Identificar la definición de amor apasionado entre otras definiciones.
- 5º) Expresar las principales características definidoras del enamoramiento.
- 6º) Expresar por escrito las tres condiciones necesarias para que se dé el enamoramiento.
- 7º) Reconocer los distintas formas de amor.
- 8º) Expresar por escrito la definición de identidad sexual.
- 9º) Dado un texto, formular un comentario analítico-crítico respecto al tema del acoso sexual.

1. LA ATRACCIÓN INTERPERSONAL.

Entendemos por atracción interpersonal un fenómeno psicosocial que se inicia con el proceso de percepción social y que, haciendo referencia a intercambios sociales, abarca una gran cantidad de situaciones distintas. Esta variabilidad queda reflejada en los muchos y muy numerosos factores experimentales, relacionados con la atracción social, que han sido investigados: interacciones verbales con desconocidos en grandes reuniones; parejas de novios; grupos heterosexuales que salen juntos; pandillas unisexuales; muestras de cariño entre parientes y amigos, etc.

El nexo de unión entre todos estos tipos de situaciones interactivas parece ser el de existir una predisposición a una afiliación selectiva, en la que juega un importante papel el componente afectivo. En este sentido podríamos considerar que la interacción humana se fundamenta en sentimientos de atracción-repulsión establecidos entre las personas, sentimientos que podían constituir una dimensión psicosocial específica de interacción caracterizada por los polos «agrado-desagrado». Desde este punto de vista, y en un primer nivel de análisis, podríamos definir a la atracción interpersonal como: interacción afectiva (Pastor, 1983).

Profundizando más sobre el concepto, podemos caracterizar a la atracción interpersonal como una tendencia del individuo a evaluar a otra persona de forma positiva, lo que le predispondría hacia un comportamiento interactivo de afiliación con dicho individuo. Finalmente, podríamos definirla como *el juicio que una persona hace de otra a lo largo de una dimensión actitudinal cuyos extremos son la evaluación positiva (amor) y la evaluación negativa (odio)* (Baron y Byrne, 1991). No obstante, debemos añadir que este juicio no se suele quedar simplemente en esa dimensión cognitivo-evaluativa, sino que es normal que vaya asociado a una serie de **comportamientos** (por ejemplo, llevarse el máximo tiempo posible con las personas que nos atraen), **sentimientos** (nos sentimos felices, alegres, empatizamos

con los sentimientos de la otra persona) y otras **cogniciones** (por ejemplo, inferir que una persona muy buena tendrá otras características positivas).

Es el juicio que una persona hace de otra a lo largo de una dimensión actitudinal cuyos extremos son la evaluación positiva (amor) y la evaluación negativa (odio).

1. Atracción interpersonal.

2. EXPLICACIONES TEÓRICAS DE LA ATRACCIÓN.

2.1. El enfoque cognitivo.

El principio básico común que subyace a todas las teorías cognitivas, como las que presentaremos a continuación, es que las personas intentamos mantener coherencia entre nuestras actitudes y entre éstas y nuestras conductas. Las tensiones que surgen de creencias, conocimientos o actitudes desequilibradas o incongruentes, es vista como la fuerza motivadora de la conducta humana. Aplicando este principio a la atracción interpersonal, tendríamos situaciones de relaciones equilibradas o consistentes en aquellos casos en los que compartimos ideas, gustos aficiones, etc., es decir, nos sentiríamos atraídos por aquellas personas que percibiéramos como semejantes a nosotros, idea esta que, como acabamos de decir, constituye la base de las formulaciones teóricas cognitivas, si bien, cada una difiere en sus explicaciones de porqué dicha semejanza conduce a la atracción.

A continuación expondremos las tres teorías más significativas del enfoque cognitivo, concretamente estudiaremos: la Teoría del Equilibrio de Heider, el Modelo de Newcomb y la Teoría de la Comparación Social de Festinger.

Si bien, la semejanza de actitudes opiniones, valores, etc.. constituyen la base de las formulaciones teóricas cognitivas, cada una diferirá en sus explicaciones de porqué dicha semejanza conduce a la atracción.

2. Las teorías cognitivas.

2.1.1. Teoría del equilibrio de Heider.

Esta teoría, que es analizada detenidamente en el tema de Actitudes sociales, sirve también para explicar parcialmente la atracción interpersonal. La idea central planteada por Fritz Heider (1958) es que, el ser humano se siente naturalmente impulsado a la consistencia cognitiva, lo que en términos de relaciones interpersonales implicaría que las impresiones, razonamientos, valoraciones y sentimientos poseídos por unos interlocutores sean armónicos y compatibles entre sí. Cuando ésta consistencia cognitiva se consigue, los individuos experimentan satisfacción, tranquilidad y quietud, por tanto, si nos encontramos con otra persona cuya interacción nos aporta éste equilibrio o le da consistencia a nuestros contenidos de conciencia, nos resultará tan apreciable que acabaremos sintiéndonos atraídos por ella.

Según esta teoría, las personas son atraídas por aquellas que les proporcionan un equilibrio cognitivo, es decir, las impresiones, razonamientos valoraciones y sentimientos son armónicos y compatibles con los suyos.

3. Teoría del Equilibrio de Heider.

Igualmente, encontraríamos una versión negativa de la teoría que nos plantearía que cuando nos encontremos con alguien con el que no coincidamos en ninguna creencia, valor, opinión, actitud, etc., la situación nos resultaría tan desagradable e incómoda que terminaríamos considerándola muy poco atractiva, ignorándola y/o rechazándola.

Planteando éstas situaciones en los términos empleados por Heider en su teoría, diríamos que, cuando entre dos personas se da una estructura cognitiva de equilibrio o balance se produce una relación agradable (de congruencia) entre dichos individuos, que conduce a la experimentación de atracción social entre ambos.

Por su parte, una estructura cognitiva incongruente (de desequilibrio o imbalance) entre dos individuos, lleva a que dicha relación se vivencie con disgusto y desagrado, lo que lleva a disminuir el atractivo de las personas implicadas.

Es, así, la semejanza de actitudes y opiniones entre las personas implicadas (estructura de equilibrio o de congruencia) el principal factor considerado por Heider en el desarrollo de la atracción social.

2.1.2. El modelo de Newcomb.

Inspirándose en la teoría de Heider, Theodore M. Newcomb (1956, 1961) también considera a la semejanza el elemento clave para explicar la formación y conservación de la atracción interpersonal.

En un estudio de campo, Newcomb (1961) mostró el importante impacto que el hecho de tener actitudes similares tenía sobre la atracción. Su investigación consistió en ofrecer alojamiento gratuito a estudiantes universitarios a cambio de que contestasen diversos cuestionarios antes de ingresar en la residencia y durante su estancia en ella. Los resultados encontrados apuntaban a que quienes tenían al ingresar actitudes y valores semejantes, experimentaban una gran atracción entre sí al final del semestre. Por el contrario, quienes diferían en actitudes y valores, aunque compartieran la misma habitación, no acababan siendo amigos y manifestaban poca simpatía los unos por los otros al final de dicho período.

Newcomb difiere de Heider a la hora de explicar el porqué de la relación entre semejanza y atracción, y afirma que las personas se sienten atraídas entre sí cuando opinan o piensan de la misma forma, porque la coincidencia ideológica con otro individuo permite al sujeto confirmarse en sus propias creencias y acrecentar su seguridad en su propio sistema de valores y actitudes.

Para Newcomb, las personas se sienten atraídas por aquellas que les confirman sus creencias y aumenta su seguridad en su sistema de valores y actitudes.

4. El modelo de Newcomb.

Más específicamente, considera que todos los humanos nos sentimos muy motivados a verificar la validez de nuestras creencias y actitudes, de ahí que cuando encontramos personas que piensan como nosotros le atribuimos un valor de compensación, dado que nos sirve de soporte cognoscitivo. Esto nos lleva a estimarla y a dedicarle nuestras preferencias afiliativas (se vuelve atractiva para nosotros). A este fenómeno lo bautiza como *atribución de valor compensatorio*, y añade que cuanto más importante sea para un individuo la opinión o la actitud que otra persona le reafirma, mayor será el atractivo que desarrolle hacia ella.

Igualmente, encontraríamos una versión negativa según la cual las personas que piensan de otra manera nos generarían tensión, inseguridad e incomodidad, por lo que tendemos a hacer algo para alterar la situación: podemos modificar nuestra propia actitud (que es lo menos frecuente y probable), intentar que sea la otra la que cambie, cambiar nuestra opinión sobre la otra persona o alterar nuestro gusto hacia ella. Si no conseguimos equilibrar la relación, ésta se deteriorará y empezaremos a sentir indiferencia o rechazo hacia la otra persona.

Hay que decir también que Newcomb es de los primeros autores en diferenciar entre distintos tipos de atracción interpersonal (admiración, respeto, aceptación, etc.), dependiendo de la cantidad y grado de valor compensatorio o atribuido, reservando el término de *atracción general* para designar a la compuesta por todas ellas.

2.1.3. Teoría de la comparación social de Festinger.

Nuevamente Leon Festinger (1954, 1957) va a subrayar el papel de la semejanza como el factor determinante de la atracción.

Este autor considera que, el ser humano está dominado por una fuerte tendencia a evaluar correctamente la realidad y obtener un conocimiento objetivo de las cosas. Si bien los aspectos del mundo físico se pueden apreciar a través de la visión o sirviéndonos de unidades de medidas, patrones, etc., ¿qué pasa con las realidades y creencias sociales?. Estas sólo podrán ser validadas comparándolas con las opiniones de los demás.

Festinger plantea que cuando no podemos dar significado a nuestras creencias sociales a través de explicaciones científicas o culturales (que es lo que suele suceder cuando tenemos que interpretar comportamientos sociales), se recurre al procedimiento de la comparación social, es decir, lo que se hace es averiguar lo que piensan, sienten u opinan los otros ante dichos acontecimientos o realidades. Si bien es probable que el significado social así obtenido no sea totalmente objetivo, al menos nos sirve para calmar la necesidad de solucionar las propias incertidumbres.

Si bien las personas someterán al proceso de comparación social sus opiniones, actitudes y habilidades, con mucha frecuencia (especialmente para saber si las propias emociones, actitudes, habilidades, etc., son o no correctas), Festinger mantiene que éste solo será realmente válido, cuando el parámetro de referencia sea una persona semejante a nosotros mismos. Esta semejanza con la persona con la que nos comparamos es la que generaría un proceso de atracción hacia ella.

2.2. Enfoque conductista.

Dentro de este enfoque nos encontramos con teorías que siguen los principios del condicionamiento clásico y los aplican al caso de la atracción interpersonal, y otros que se basan en el condicionamiento operante.

Los primeros, postulan que nos sentimos atraídos por quienes aparezcan asociados a experiencias buenas para nosotros y nos desagradarán quienes estén asociados a malas experiencias (Byrne, 1971). May y Hamilton (1980), realizaron un experimento con mujeres universitarias. Se les pedía que evaluaran el atractivo de varias fotografías de varones. Previamente se había averiguado qué tipo de música les agradaba y cual no. Mientras realizaban las evaluaciones de las fotografías, unas tenían música de fondo agradable, mientras que las otras oían una desagradable. Los resultados revelaron que el primer grupo realizó evaluaciones más positivas que el segundo ante las mismas fotografías.

En términos generales, las teorías conductistas pronostican que resultarán queridas aquellas personas que proporcionen a los demás estimulaciones gratificantes o vivencias placenteras.

5. Las teorías conductistas

El simple hecho de que las personas conozcamos, aunque sea de manera intuitiva, los efectos de la simple asociación, puede explicar el denominado efecto MUM (Bond y Anderson, 1987), consistente en que las personas nos resistimos a transmitir aquellas noticias que son desagradables a los demás, las distorsionamos, o bien las hacemos menos negativas, o simplemente nos las callamos, aunque no tengamos nada que ver con ellas. La razón radica en que creemos que, al transmitir las, apareceremos asociados al evento negativo ante el receptor y le resultaremos, consecuentemente, poco atractivos.

Entre los que se decantan por explicaciones basadas en los mecanismo del aprendizaje por refuerzo (condicionamiento operante), la idea central es que nos sentimos atraídos por quienes nos recompensan, pues producen en nosotros sentimientos positivos, y rechazaremos a quienes nos proporcionan consecuencias negativas, por la simple razón de que nos producen sentimientos negativos (Byrne y Clore, 1970, Lott y Lott, 1974), por ello, no resulta sorprendente que quienes nos evalúan positivamente nos resulten más atractivos que aquellos que nos critican (Aronson y Linder, 1965).

En términos generales podríamos decir que las teorías conductistas pronostican que resultarán queridas aquellas personas que proporcionen a los demás estimulaciones gratificantes o vivencias placenteras. De esta manera, las personas nos resultarán más o menos atractivas en función de las recompensas que obtengamos al relacionarnos con ellas, y de los castigos que se deriven de dicha relación.

A continuación expondremos los tres modelos más extendidos que, tomando como base la proporción de coste y recompensa que implica una relación, aportan explicaciones sobre el fenómeno de la atracción interpersonal, nos referimos a las

teorías del intercambio de Homans y Thibaut y Kelley, así como a la teoría de la ganancia-pérdida de Aronson.

2.2.1. Teoría del intercambio.

Los teóricos del intercambio conciben la interacción social como «un canje de bienes materiales y no materiales entre personas», o lo que es igual, como un intercambio de recompensas o proceso de refuerzo recíproco.

Las distintas variedades de la teoría del intercambio pueden ser consideradas otras tantas integraciones de la psicología comportamental y la teoría económica clásica, tal y como se puede comprobar al analizar qué variables consideran estos autores como responsables del intercambio.

Dichas variables son: el propio interés o beneficio y la norma social. En el primer caso, el intercambio se da cuando una persona espera obtener un beneficio que es definido como el resultado de restar al valor de la recompensa o retribución el valor del costo (generalmente los castigos en el sentido más operante del término). En el segundo caso, el intercambio se da aún cuando no hay beneficio. Si bien, esta falta de beneficio es más aparente que real, pues de hecho, al cumplir una norma se está evitando la crítica social (costo) que supondría su incumplimiento. Resumiendo, la interacción se da, si las personas implicadas esperan obtener un beneficio o, en último extremo, reducir costos; y se mantendrá si tales expectativas se confirman.

Nos resultan más atractivas aquellas personas que nos proporcionan mayor cantidad de elementos gratificantes y nos supongan menos costos.

6. El modelo de Homans.

El objetivo de Homans es analizar el comportamiento social elemental, es decir, aquel que se da entre dos personas que interactúan espontáneamente. Para explicar dicho comportamiento Homans se basa en el Análisis Experimental del Comportamiento (AEC) de Skinner y en la teoría de la Economía clásica, en base a las cuales establece las siguientes proposiciones:

1. *Similitud estimular:* A mayor similitud de una situación estímulo con otra pasada en que una cierta actividad fue recompensada, habrá mayor probabilidad de que esa actividad sea emitida.
2. *Frecuencia:* Cuanto mayor sea la frecuencia con que la actividad de una persona recompense la actividad de la otra, mayor será la frecuencia con que ésta realizará dicha actividad.
3. *Valor:* Cuanto más valiosa sea la recompensa obtenida por una determinada actividad, mayor será la frecuencia con que se emita. Debemos recordar que para Homans el intercambio se da por beneficio que es igual al valor de la recompensa menos el costo, entendido éste último como el valor de las recompensas que se obtendrían mediante una actividad alternativa a la que se lleva a cabo.

4. *Saciedad*: A medida que aumenta la frecuencia con que se recibe cierta recompensa, disminuye su valor.
5. *Justicia distributiva*: Cuanto más perjudique a un hombre el incumplimiento del principio de igualdad entre inversiones (aquí expectativas de reforzamiento o costo de respuesta) y beneficios, mayor será la probabilidad de que éste manifieste ira cólera.

Las principales críticas que se le pueden formular a esta teoría son: a) su falta de operacionalismo, y b) que menosprecia el poder del reforzamiento intermitente y pone el énfasis en el reforzamiento continuo (proposición nº 2), cuando de todos es sabido que el reforzamiento intermitente es más útil para incrementar la probabilidad de emisión de una respuesta.

Por su parte el interés de Thibaut y Kelley se centra en explicar las relaciones diádicas o de pareja, utilizando para ello la teoría del aprendizaje de Hull, el AEC de Skinner, y la teoría de la Economía clásica. Según estos autores, entre dos personas pueden darse, en principio, un alto número de interacciones, pero de todas ellas sólo se da la mejor, aquella que mayores beneficios les proporcione a ambas personas. A diferencia de Homans, estos autores conciben el beneficio como la suma algebraica de las recompensas y los costos. También a diferencia de Homans, entienden los costos como los castigos, no como el valor de las recompensas que se podrían obtener con conductas alternativas a las que emitimos en un momento determinado.

Ahora bien, cómo saben las personas que mantienen una determinada interacción que ésta es la mejor de todas las posibles. Para resolver este problema Thibaut y Kelley proponen dos conceptos; *nivel de comparación* y *nivel de comparación de alternativas*. El primero de estos conceptos hace referencia a una imaginaria escala de satisfacción personal, en base a la cual, el sujeto determina cuales son los mínimos beneficios o resultados aceptables de una interacción; se trata pues de un punto de referencia variable, según nuestras experiencias anteriores, por debajo del cual el individuo evaluará negativamente los beneficios o resultados que obtenga de una interacción. El segundo concepto, hace referencia a que una vez que el sujeto ha establecido un determinado nivel de comparación como criterio para decidir si continúa o no la interacción, contrasta dicho criterio con los beneficios que podría obtener en otras alternativas posibles, dándose el caso de que si el sujeto no tiene otra alternativa, o si la tiene, cree que le acarrearía resultados más negativos que los obtenidos con la actual interacción, seguirá manteniendo esta última, pese a que los resultados que obtiene son negativos.

El resultado positivo o negativo de una interacción depende, además de la proporción absoluta de costes y beneficios obtenidos, de la comparación de dichos resultados con un patrón interno, subjetivo e individual.

7. El modelo de Thibaut y Kelley.

2.2.2. Teoría de la ganancia-pérdida de Aronson.

Elliot Aronson considera que una teoría general de recompensa-coste llevaría a una simple suma algebraica de recompensas y castigos. Por su parte, plantea que *una ganancia tiene más impacto sobre el afecto que un grupo de eventos positivos en su totalidad, y una pérdida suele repercutir más sobre el afecto que un grupo de acontecimientos negativos en su totalidad* (Aronson, 1986, pág. 247).

El incremento en la conducta positiva y recompensante tiene un mayor impacto para atraer a la persona que la recibe, que una recompensa constante e invariable.

8. Teoría de la ganancia-pérdida de Aronson.

La idea fundamental de su teoría es que un incremento en la conducta positiva y recompensante de otra persona, tiene más impacto sobre el individuo que la recibe, que una recompensa constante e invariable. Si consideramos como recompensa el hecho de ser queridos, las personas cuyo afecto por nosotros crece con el tiempo, serán más queridas que aquellas cuyo afecto se mantiene invariable; y esto sería verdad aunque el número de recompensas de ésta última persona fuese mayor. De igual modo, las pérdidas graduales en una conducta recompensante tendrán más impacto en el sujeto que las deja de recibir que una conducta punitiva continua, lo que se traduciría en que aquella persona cuya estima por nosotros decrece con el tiempo será menos querida que otra que jamás nos quiso, aunque el número de castigos en el caso de ésta última sea mayor (Aronson, 1986).

De esta manera Aronson ofrece una explicación para aquellas situaciones donde, con una aparente ausencia de recompensas, se desarrolla la atracción. Así, una persona extraña, de la que no se haya recibido nunca un beneficio, por el simple hecho de que le dirija una acción recompensante, incluye en el beneficiario una ostensible ganancia de recompensa, incremento que es mucho más espectacular que la que pueda registrar por las ganancias habituales proporcionadas por personas conocidas (que generalmente, llegan a un punto donde las recompensas que otorgan no aumentan de valor).

De hecho, considera que las personas suelen volverse más atractivas cuando imponen condiciones severas, antes de comenzar la relación, y cuantos más costes implique el poder acceder a dicha relación. Como vemos, el autor sitúa el valor de costes y beneficios recibidos en una escala relativa, bastante más compleja de lo que supone una simple resta aritmética de los beneficios y los costes, ya que una misma acción puede tener diferentes valores de recompensa cuando es ejecutada por personas distintas.

La consecuencia de este hecho es que el ser humano tiende a sentirse más atraído por las personas cuyas recompensas le van siendo proporcionadas de forma gradualmente creciente (a este efecto se le llama situación de ganancia) que por aquellas personas que le mantienen una tasa constante (aunque sea elevada) de recompensa, sin incrementarla.

No obstante, sucede también que los amigos íntimos (o las personas que le proporcionan un sistema habitual de recompensa) tienen una gran fuerza como agentes punitivos, y mientras más íntimo sea el amigo y más incondicional haya sido su amistad en el pasado, más devastador será el retraimiento de su amistad, ya que implica una pérdida mucho más grave que la que provocaría la pérdida de recompensas sin una tasa estable o constante (situación de pérdida).

Por ello, la recompensa constante, aunque rutinaria, de una relación personal estable es también altamente valorada, y aunque sean muy apetecibles los incrementos graduales de beneficios provenientes de personas extrañas, las primeras (al menos en su aspecto negativo de amenaza o situación de pérdida) serán el factor explicativo del mantenimiento del atractivo interpersonal continuado.

3. FACTORES QUE INFLUYEN EN LA ATRACCIÓN.

Para que una relación de atracción llegue a desencadenarse, ejercerán su influencia multitud de factores que pueden facilitar el desarrollo de la misma, o bien dificultarlo. En este apartado analizaremos los más estudiados, comenzando por los propios de las situaciones de interacción, para repasar aquellas características de la persona objeto de atracción que han aparecido como más influyentes, y terminar analizando otras características socialmente valoradas.

3.1. Factores situacionales.

Estos factores, como veremos, serán necesarios para que surja una relación, pero por sí solos no bastan para garantizar el desarrollo y mantenimiento de la atracción interpersonal, tan sólo tienden a favorecerla, al permitir un escenario adecuado para que aparezca.

Los factores situacionales son necesarios pero no suficientes para que surja una relación de atracción interpersonal.

9. Los factores situacionales.

3.1.1. La proximidad física o espacial.

Una condición previa y necesaria para que se desarrolle atracción entre dos personas es que éstas se encuentren dentro del mismo campo perceptivo.

En 1982, Marwell y cols., realizaron un estudio con universitarios, donde se les pedía que describieran su relación heterosexual más reciente. Los resultados fueron, el 36% de esas relaciones habían surgido en clase, asociaciones universitarias o en el trabajo; el 38% habían sido presentados por una tercera persona; el 18% se encontraron en alguna fiesta y sólo el 14% se habían conocido en bares o lugares de encuentro similares. A la vista de los resultados podemos deducir que hay dos tipos de factores fundamentales que influyen en que las personas coincidamos o no unas con otras: a) factores de tipo social o institucional (que a los alumnos los sienten por orden alfabético), y b) las características personales del individuo (que ambas personas compartan las mismas aficiones).

La proximidad no siempre funciona, pero cuando lo hace, se debe a que las personas tienen la oportunidad de descubrir que comparten intereses, opiniones y valores.

Como señala Morales y Moya (1994), hechos tan insignificantes como la distancia entre nuestra puerta y la de nuestros vecinos, o la letra por la que empieza nuestro primer apellido, o simplemente estudiar una carrera en una Facultad determinada, condicionan algo tan importante como nuestras relaciones interpersonales. Festinger, Schachter y Back (1950), estudiaron a universitarios que vivían en un edificio de apartamentos, cuya asignación se realizó de forma aleatoria a medida que quedaban disponibles. Se le pedía a cada sujeto experimental que indicase las tres personas con quienes se veían más a menudo y que mejor les caían. Los resultados fueron, el 41% de las elecciones eran personas que vivían en la puerta contigua, el 22% dos puertas más allá y el 10% al final del pasillo.

Podemos recoger varias explicaciones sobre porqué la proximidad física ejerce ésta influencia. Estas serían (Morales y Moya, 1994):

- Normalmente, las personas más cercanas físicamente son también las más accesibles a la hora de relacionarnos, por ello, es más probable que se cree una amistad con quienes tenemos más cerca.
- En nuestra sociedad, al igual que en otras, desde pequeños se nos enseña a no tratar con extraños, simplemente por ser inadecuado o peligroso.
- La proximidad puede incrementar la familiaridad y ésta, a su vez, la atracción. Este efecto fue denominado por Zajonc (1968) el efecto de la mera exposición. Consiste en que la percepción de forma repetida de un estímulo que inicialmente es neutral o positivo, lleva a una mayor atracción hacia el estímulo. Siguiendo a Moreland y Zajonc (1982), y en el caso de las percepciones interpersonales, la explicación de este hecho puede estar en que cuanto más se conoce a cierta persona, con mayor capacidad nos consideramos para poder predecir su conducta, y existe una mayor probabilidad de que conozcamos el parecido que tiene con nosotros mismos. Aunque también se da el hecho de que la exposición a estímulos negativos puede incrementar dicha relación negativa en vez de atenuarla.
- La semejanza es otro factor que puede explicar la mayor atracción hacia quienes tenemos más cerca. Las personas que conviven, o comparten mucho tiempo, suelen acabar pareciéndose, o bien, debido a las semejanzas están juntos.
- Por último, otro tipo de explicación proviene de las teorías de la consistencia cognitiva. Según estas teorías, pasar mucho tiempo junto a alguien, y que este resulte desagradable, es una relación desequilibrada, pues en este caso hay una relación de unidad positiva y sentimental negativa que pondrá en marcha ciertas fuerzas para restablecer el equilibrio. Estas fuerzas radican básicamente en cambiar el signo de algunas de las dos relaciones, es decir, la de la unidad (por ejemplo, cambiamos de trabajo o destino) o la del sentimiento (descubriendo que dicha persona no es tan desagradable como creíamos).

3.1.2. Frecuencia temporal de la interacción.

Está muy relacionada con la proximidad, ya que la cercanía física propicia el hecho de que dos personas empiecen a interactuar. En general, la alta frecuencia de interacción tiende a mantener y a potenciar la atracción, mientras que la disminución de la tasa de interacción tiende, al menos, a disminuirla.

Festinger, Shachter y Back (1950) comprobaron que las personas aprenden a agradar a aquellos con quienes se encuentran frecuentemente.

Multitud de investigaciones adicionales han indicado que la presentación repetida de palabras en turco (Zajonc y Rajecki, 1969), ideogramas japoneses (Moreland y Zajonc, 1976), figuras públicas (Harrison, 1969) y fotografías de extranjeros (Wilson y Nakajo, 1965) conducía a un aumento del agrado hacia tal variedad de estímulos.

Finalmente, Saegert, Swap y Zajonc (1973) presentaron una persona a diversos sujetos un número variado de veces (concretamente 0, 1, 2, 5 ó 10 veces), mientras que estos sujetos probaban sustancias agradables o desagradables. Mientras más frecuentemente les era presentada la persona más agradable les resultaba ésta, con independencia de que estuviesen tomando una sustancia agradable o desagradable.

3.1.3. Interacción anticipada.

En algunas ocasiones, parece que basta con la presunción de que tendremos que interactuar con alguien (desconocido) para predisponernos a sentirnos atraídos favorablemente hacia esa persona. Este factor es un mecanismo pre-perceptivo de imaginación selectiva de cualidades deseables para las personas desconocidas con las que sabemos tendremos que interactuar forzosamente, y de predisposición actitudinal para interactuar positivamente con ellas.

3.2. Características de la persona estímulo.

3.2.1. Atractivo físico.

Es especialmente importante en las primeras fases de la relación, de hecho, su presencia o ausencia puede influir decisivamente en que existan o no posteriores contactos.

En general, las personas suponen que los individuos físicamente atractivos poseen características más deseables que los que tienen menos atractivo físico. Por ejemplo, se les suele considerar más sensibles, más educados, más interesantes, más sociables, más equilibrados, etc. Aunque también se les presumen algunas características negativas como vanidad o egoísmo.

En las relaciones esporádicas, el atractivo físico es quizás uno de los factores decisivos. No es que en relaciones más estables no sea un factor importante, sino que también entran en juego otros factores que no intervienen al principio.

Aunque los parámetros físicos que implican atractivo se ven condicionados por los gustos personales, es un factor en el que también influyen patrones de moda culturales.

Siguiendo nuevamente a Morales y Moya (1994), podríamos plantear diferentes explicaciones de por qué un físico agradable es considerado como más atractivo:

- La primera tiene que ver con el denominado Efecto Halo y las Teorías implícitas de la personalidad. En nuestra sociedad existen innumerables creencias acerca de qué características de las personas van asociadas entre sí (por ejemplo, «lo bello, es bueno»). Además, existe la tendencia (efecto halo) a suponer que quien tiene una buena cualidad también tendrá otras cualidades buenas. Las investigaciones sobre el tema han encontrado que tanto los varones como las mujeres consideran que las personas atractivas son también interesantes, sociables, independientes, inteligentes y que poseen otras muchas características positivas (Feingold, 1990). Este efecto no sólo se limita a poblaciones de adultos y al caso de las relaciones interpersonales, sino que también se ha encontrado cuando se hacen juicios sobre niños, profesores o sobre personas acusadas en los tribunales. No obstante, hay que indicar que esta asociación entre belleza y otras cualidades tiene sus límites. Por ejemplo, las mujeres muy atractivas pueden ser juzgadas como más materialistas o vanidosas que las menos atractivas (Cash y Duncan, 1984). Sigelman y cols. (1986) encontraron que mientras que los políticos varones atractivos eran más valorados que los menos atractivos, en el caso de las mujeres la tendencia era inversa, las mejor evaluadas fueron las menos atractivas.
- Otra explicación consiste en que cuando nos asociamos con una persona de esas características, nuestra imagen pública sale favorecida. Existen estudios que han mostrado que cuando un hombre aparece acompañado de una mujer atractiva, aumenta la favorabilidad de la impresión que causa (Sigall y Landy, 1973). En el caso contrario los resultados no son unánimes.
- Según la hipótesis de la creencia en un mundo justo, es posible que mucha gente suponga que cada uno tenemos lo que nos merecemos y nos merecemos lo que tenemos. Dion y Dion (1987), encontraron que cuanto mayor era la creencia de las personas en el «mundo justo», mayor era su tendencia a considerar que la gente atractiva tendría otras características positivas y triunfaría en la vida.
- Por último, puede ser que las personas atractivas se comportan de una manera que incremente su valoración y las haga realmente más atractivas. Esto parece funcionar en el caso de los hombres y en sus relaciones con personas del otro sexo. Los varones atractivos tienen más interacciones con mujeres y desarrollan un sentido de competencia social en este campo mayor que los varones menos atractivos (Reis y cols., 1980, 1982). Por el contrario, en el caso de las mujeres, no se ha encontrado que quienes tienen un alto atractivo físico tengan más interacciones con los varones. Al contrario, eran menos asertivas y más temerosas en sus relaciones con éstos que las mujeres de menor atractivo.

3.2.2. Rasgos psíquicos.

Cuando se alcanza un determinado grado de estabilidad y de intimidad en las relaciones, los rasgos físicos no son tan importantes, y, en cambio, intervienen de forma más importante otras cualidades como la inteligencia, el nivel cultural, las aptitudes de competencia profesional, la sensibilidad, la sinceridad, la honestidad o la lealtad, entre otros.

Anderson (1968) realizó un estudio con universitarios donde se pedía que evaluaran lo atractiva que resultaría una persona si tuviera cada uno 555 adjetivos. Los cinco rasgos más valorados fueron sincero, honesto, comprensivo, leal y digno de confianza y los menos valorados mentiroso, falso, mezquino, cruel y deshonesto.

Cuando hemos alcanzado cierta estabilidad e intimidad en nuestras relaciones, los factores situacionales y los rasgos físicos pierden importancia y la ganan otras cualidades como la inteligencia, el nivel cultural, las aptitudes de competencia profesional, la sensibilidad, la sinceridad, la honestidad o la lealtad, entre otros.

10. Influencia de los rasgos psíquicos.

Moya (1990) pidió a una muestra heterogénea compuesta por unas cuatrocientas personas que evaluaran diversas características de personalidad, resultando las mejor evaluadas las siguientes: comprensión, lealtad, capacidad para captar los sentimientos de los demás, sinceridad y alegría. Las menos valoradas fueron: violencia, narcisismo, comportamiento caprichoso, dominancia y agresividad.

3.2.3. Estado afectivo del sujeto.

Los estados anímicos de alegría, serenidad, o placer tienden a correlacionar de forma positiva con el atractivo, mientras que los de tristeza, melancolía y enfado tienden a correlacionar negativamente.

Algunas investigaciones han mostrado que los rasgos más valorados en las personas se pueden agrupar en dos conjuntos: afecto y competencia (Rubin, 1973; Lydon y cols., 1988). Con respecto a los primeros, aparecían correlaciones entre la atracción y rasgos tales como afectuoso, amigable, feliz y considerado, así como importantes señales no verbales tales como sonreír, mirar con atención y expresar las emociones, y disposiciones actitudinales tales como mostrar agrado por las personas y las cosas.

3.3. Otras características personales socialmente valoradas.

3.3.1. Semejanza.

La semejanza de valores, actitudes, y opiniones es otro factor estrechamente relacionado con la atracción social, de tal forma que cuando percibimos a alguien como semejante a nosotros, tendemos a sentirnos atraídos hacia él.

Las dos dimensiones de semejanza que han sido más estudiadas por los psicólogos sociales son, la semejanza actitudinal y la de personalidad.

En cuanto al primer aspecto se refiere, son numerosos los estudios de laboratorio que ponen de manifiesto la citada relación (Byrne, 1971). En la mayoría de ellos se parte de los mismos planteamientos, así, su diseño, en general, consiste en pedir a una serie de participantes que rellenen un cuestionario sobre sus actitudes. Posteriormente, reciben las respuestas que otra persona, de la que no conocen nada más, ha dado a las mismas cuestiones, y se les pide que expresen su grado de atracción hacia tal persona. En realidad ésta no existe, sino que son los propios investigadores quienes a la luz de las respuestas de los participantes, elaboran las contestaciones de la hipotética persona, variando su parecido con las del sujeto. La gran mayoría de los resultados ponen en evidencia que cuanto mayor es la semejanza, mayor es la atracción, y han sido encontrados en personas de todas las edades, en miembros de grupos muy diferentes y también en individuos de diversas nacionalidades.

Cuanto mayor es la semejanza de valores, actitudes y opiniones en el desarrollo de las relaciones interpersonales mayor es la atracción.

11. Semejanza.

Los resultados de las investigaciones son menos consistentes cuando hablamos de semejanza de personalidad. En ocasiones se puede explicar, esta falta de relación, debido al carácter poco visible de la característica de personalidad en sí. Otras veces puede ocurrir que la propia naturaleza de la característica de personalidad provoque la atracción tanto de quienes son semejantes como de quienes son diferentes. Ahora bien, por regla general, cuando la dimensión de personalidad se manifiesta con claridad, la semejanza produce mayor atracción que la diferencia, al menos en el caso de las siguientes características: orientación del rol sexual (si se es masculino, femenino o andrógino), depresión, conducta tipo-A, búsqueda de sensaciones y estilo cognitivo (Baron y Byrne, 1991).

Otros estudios ponen de manifiesto cómo las personas que son semejantes en procedencia étnica, geográfica, religión, nivel cultural, clase social y edad tienden a sentirse atraídas entre sí. Kandell (1978), pasó unos cuestionarios donde se le preguntaba a 2000 estudiantes de ambos sexos con edades comprendidas entre 13 y 18 años sobre sus características, actitudes y valores, a la vez que les pedía que indicaran quién era su mejor amigo o amiga en la escuela. Los resultados mostraron que, aunque los mejores amigos compartían algunas actitudes, en lo que más se parecían eran en ciertas características sociodemográficas: los mejores amigos estaban en el mismo curso y eran de la misma edad, sexo y raza. Hill y cols. (1976) encontraron resultados parecidos con parejas universitarias. Ambos miembros solían ser semejantes entre sí en edad, inteligencia, religión y planes de futuro. Sin embargo, las explicaciones de estos resultados son diversas y no del todo claras. Por un lado, tenemos que a una persona puede resultarle más atractivas las características físicas de las personas de su propia raza, debido a procesos de asociación y refuerzo que han vinculado dichas características a experiencias agradables, o simplemente, al efecto de la simple exposición. Por otro lado, tenemos que puede

tratarse de una cuestión de accesibilidad. Pero no podemos olvidar que las personas de la misma raza no sólo comparten características físicas, sino que es frecuente que tengan ideas, valores, actitudes y diversiones comunes.

Las razones por las que la semejanza conduce a la atracción, coinciden con algunas de las explicaciones teóricas de la misma que vimos al inicio de este tema, pero además existen otras. En concreto, y siguiendo nuevamente a Morales y Moya (1994), tenemos:

- Con respecto a las actitudes, las teorías de la consistencia cognitiva tienen un importante papel explicativo. Según la teoría del equilibrio (Newcomb, 1961; Hummert y cols., 1990), cuando dos personas se atraen y están en desacuerdo sobre algo importante para ella, existe una relación desequilibrada, dado que estas relaciones son aversivas, las personas necesitamos realizar algo para reducir el desequilibrio, como ignorar o distorsionar las diferencias de opinión, cambiar nosotros de opinión, hacer que el otro cambie, o disminuir la atracción que sentimos hacia esa persona.
- Otra explicación proviene del hecho de que la semejanza es normalmente reforzante. A todos nos gusta saber que nuestras ideas son correctas o interesantes, nuestras costumbres valiosas y nuestro gusto bueno. Los demás pueden hacernos saber, verbalmente, que es así, o probarnos que adoptan, esas ideas, costumbres o gustos (Festinger, 1954). Además, tener esas dimensiones en común nos abre la posibilidad de que compartamos actividades con los demás. Por el contrario, las personas que tienen diferentes valores e intereses tienden a ser poco atractivas para nosotros, pues lo más probable es que nos provoquen disgustos, discusiones e inseguridades, y sentimientos negativos, en consecuencia sean evitadas (Rosebaum, 1986). La investigación realizada por Rofe y cols. (1987), puede servirnos para decir, que no siempre la semejanza es reforzante. Rofe, comprobó que las personas que padecían cáncer preferían estar con personas sanas a estar con otros enfermos, intentando evitar todo lo que les recordaba su situación. De igual manera, si la otra persona es semejante a nosotros pero tiene alguna característica negativa adicional (Novak y Lerner, 1968) o es, por ejemplo, de un estatus inferior (Karuza y Brickman, 1978), entonces es probable que la semejanza en vez de llevar a la atracción lleve al rechazo, intentando distanciarnos de alguien que puede dañar nuestra autoestima. En ocasiones, la diferencia puede ser más reforzante que la semejanza. A veces nos relacionamos con alguien que tiene actitudes diferentes para poder aprender cosas nuevas y valiosas (Kruglanski y Mayseless, 1987). Cierta grado de discrepancia puede ser estimulante. Además, en ocasiones, sentirse único y especial puede ser algo extremadamente valorado (Snyder y Fromkin, 1983). Como podemos comprobar, el factor crucial está en el hecho de que tanto la semejanza como la diferencia influyen en la atracción siempre y cuando sean reforzantes.
- En tercer lugar, la elección de personas semejantes a nosotros en ciertas dimensiones, educación, clase social o atractivo físico, puede ser fruto de un proceso de comparación y evaluación de las diversas alternativas que

tenemos y de sus costes y beneficios. Es decir, normalmente, las cosas o personas más valoradas son las más difíciles de conseguir, de igual manera que las menos valoradas son más fáciles. Por ello, de acuerdo con las teorías de la expectativa-valor, las personas buscamos objetivos en los que estén equilibrados su valor y la probabilidad de obtenerlos. Centrándonos en el caso de la atracción, estas teorías sugieren que nos sentiremos atraídos hacia la persona más valorada dentro del límite de aquellas personas que pueden correspondernos (Bernstein y cols., 1983). Aunque existen excepciones, los miembros de parejas que mantienen relaciones afectivas suelen estar equiparados en atractivo físico, lo cual se conoce con el nombre de hipótesis del emparejamiento (Feingold, 1988).

Por último, añadiremos que, hay que tener en cuenta que las diferentes actitudes pueden variar de importancia en función de los diversos ambientes o contextos sociales.

3.3.2. Complementariedad.

En otras ocasiones, nos sentimos atraídos por personas que son totalmente diferentes de nosotros, y justamente por esa razón. Es decir, nos sentimos atraídos por personas que tienen aquellas características que nosotros no poseemos, siendo, por tanto, personas complementarias a nosotros. (rasgos complementarios son por ej. actividad-pasividad; dominancia-sumisión; extroversión-introversión).

Winch (1958) realizó un exhaustivo estudio sobre características de personalidad de parejas de novio y matrimonios en el que se puso de manifiesto que, bajo ciertas condiciones, los opuestos se atraen, es decir, las personas tienden a elegir a otras con necesidades y características complementarias a las suyas.

En este sentido, Winch ha apuntado dos motivos generales que inducen a personas desiguales a quererse. El primero de ellos hace referencia a la gratificación recíproca que se obtiene cuando las necesidades de dos individuos se resuelven con una interacción complementaria, el segundo apuntaría a la compensación que un individuo puede obtener relacionándose con otros cuyas características él no posee, pero interiormente las desea y quizá estuvo aspirando alcanzarlas durante mucho tiempo sin resultados exitosos.

No obstante, no existe contradicción entre el factor de semejanza y el de complementariedad, y en una misma relación pueden darse ambos factores de atracción conjuntamente, ya que la semejanza hace alusión a las actitudes, opiniones, y sistemas de creencias y valores, mientras que la complementariedad hace referencia a las motivaciones, los deseos y las necesidades.

3.3.3. Reciprocidad.

Hay veces, que la atracción experimentada hacia una persona es fruto del curso que tomen nuestras interacciones con ella. Uno de los factores que influyen en el desarrollo de estas relaciones es la existencia o no de reciprocidad en la relación, es decir, que también le resultemos atractivos a aquellas personas que nos atraen (Condon y Crano, 1988). Así, el mero indicio de percibir que otro individuo nos

estima o se siente atraído hacia nosotros puede provocar que nos sintamos, recíprocamente, atraídos hacia dicha persona. De la misma forma, cuando percibimos que no nos estiman, tampoco nos simpatizan. Simpatizar nos hace sentir bien, pero lo contrario nos hace sentir mal.

Gold y cols. (1984) encontraron que cuando una mujer respondía de manera positiva a un hombre (manteniéndole la mirada, hablándose y acercándose a él, etc.), éste tendía a sentirse atraído hacia ella, incluso cuando sabía que sus actitudes eran diferentes. Este fenómeno no sólo ocurre en las relaciones románticas, sino que también se da en la amistad o en las relaciones profesionales. Curtis y Miller (1986), realizaron un experimento en el que los participantes interactuaban con un extraño, con anterioridad, a unos sujetos se les había hecho creer que debido a información que el experimentador le había transmitido al extraño, éste había indicado que el sujeto le caía bien. A otros participantes se les hizo creer que el extraño había expresado que el sujeto le causaba una mala impresión. Cuando interactuaron, quienes creían que lo hacían con alguien a quien le gustaban, hablaban en tono más afectuoso, miraban más a sus ojos y se mostraban más abierto. El comportamiento contrario fue observado en quienes creían que el extraño los detestaba. Además, se volvía a demostrar la profecía que se cumple a sí mismo, es decir, quienes creían que caían bien se comportaban de tal manera que acababan cayendo realmente bien al extraño. Este fenómeno ocurrió sin manipulación experimental.

Finalmente decir que, este factor se ha mostrado estrechamente relacionado con el nivel de autoestima: cuanto más baja sea ésta, más alta suele ser la incidencia del factor de reciprocidad en la atracción (Friedman, 1976).

4. EFECTOS DE LA ATRACCIÓN INTERPERSONAL.

Una de las razones prioritarias que han llevado a los psicólogos sociales a interesarse por las relaciones interpersonales y, concretamente, por el fenómeno de la atracción, radica en que ésta, a menudo, produce grandes beneficios para los sujetos, repercutiendo en su felicidad y salud (mental y física), si bien es cierto que pueden convertirse en una gran fuente de dolor.

4.1. Felicidad.

Existen numerosos estudios en los que se pone, claramente de manifiesto, que aquellos que tienen amigos, pareja, novio, etc., son más felices.

Hatfield, Utne y Traumann (1979) comprobaron como las personas casadas son más felices que las solteras de la misma edad, especialmente si son hombres, y cuando los miembros de la pareja mantienen una relación estrecha.

Las razones por las cuales unas relaciones interpersonales conducen a mayores índices de felicidad son múltiples y variadas, así podríamos señalar: el poder innato de las sonrisas para activar los centros de placer, los beneficios de autoestima, la necesidad de ser amado, la de compañía, la ayuda material que nos pueden facilitar, la información y los consejos que nos pueden proporcionar, el hacer cosas juntos, etc.

4.2. Salud mental.

Como señala Argyle (1993), son varias las formas en que el contar con una buena red de apoyo social puede aliviar el dolor:

- Puede producir un efecto inmediato en el sistema del yo, elevando la autoestima y la confianza en uno mismo.
- Puede tener un impacto directo en las emociones, de forma que la interacción social genere un cierto afecto positivo, y así suprime la depresión y la ansiedad.
- Las tensiones externas pueden percibirse como menos estresantes, al saber que se dispone de ayuda y apoyo, de forma que pueda hacerse frente a los problemas.

Existen estudios en los que se han encontrado grandes diferencias entre solteros y casados con respecto a tasas de trastornos mentales (Gove, 1979). O'Conors y Brown (1984) encontraron que el 70% de la mujeres que tenían una relación íntima y auténtica estaban libres de trastornos afectivos, frente al 43% de las que no contaban con este tipo de relaciones. Brown y Harris (1978) estudiaron el efecto amortiguador de tener un confidente íntimo. Así, de 458 mujeres estudiadas (114 de ellas pacientes psiquiátricas), de las que se obtuvo una medida de su grado de depresión, experiencia de sucesos vitales estresantes durante el año anterior y cantidad de apoyo social recibido, el 41% de las mujeres que habían experimentado sucesos vitales estresantes y que no tenían marido que las apoyara cayeron en la depresión, frente a un 10% que si lo tenían.

Como vemos, el apoyo social que puede aportar una relación interpersonal de atracción consolidada muestra una estrecha relación con el estrés, y como sabemos el estrés está a su vez muy relacionada con el padecimiento de trastornos mentales.

Igualmente, la pérdida de una relación social puede convertirse en una fuente fundamental de estrés. Así, la tasa de infidelidad, depresión y otras formas de trastornos mentales son muy elevadas entre los divorciados, separados y viudos (Stroebe y Stroebe, 1983).

4.3. Salud física.

Se ha demostrado que la salud corporal, la recuperación de las operaciones y la esperanza de vida se ven influidas por la calidad de las relaciones de apoyo.

La relación entre unas relaciones sociales satisfactorias, que nos aportan apoyo social, y la salud puede venir explicada por la conexión existente entre éstas y:

- El estrés, dado el perjuicio que éste acarrea a la salud al dañar el sistema inmunológico. La gente tiene mayor probabilidad de coger resfriados, gripe u otras enfermedades infecciosas si está sometida a estrés o ha experimentado recientemente algún suceso vital estresante (Jemmott y Locke, 1984). Los que tienen buenas relaciones son capaces de hacer frente al estrés buscando ayuda y apoyo social.
- La adopción de prácticas más saludables. Huose (1980) demostró como la gente que vive sola bebe y fuma más.

A estos factores habría que añadirle, nuevamente, el que las relaciones suministran apoyo de formas variadas: proporcionando un confidente íntimo, integrando al individuo en una red social, dando reacciones positivas y por tanto confianza, o aportando ayuda o información (Argyle, 1993).

5. EL AMOR.

A pesar del interés que entre poetas, novelistas, periodistas, etc., ha despertado siempre el amor, lo cierto es que, su estudio científico, no ha sido abordado hasta épocas recientes, y es que, si ya el estudio de la atracción resultaba difícil, el del amor lo será mucho más.

Aún no se ha podido dilucidar con certeza si el amor es cualitativamente análogo a los demás tipos de atracción interpersonal (diferenciándose de ellos en el solo hecho de ocupar posiciones de mayor intensidad en una escala) o si se trata de una realidad psicosocial específica, autónoma y diversa.

Entre los estudios científicos más prestigiosos sobre el amor cabría hacer mención a los siguientes trabajos:

- La obra de Zick Rubin sobre «El Gustarse y el Amarse: Una invitación a la Psicología Social» (Rubin, Z., 1973).
- «Un poquito sobre el amor» de Berscheid y Walster (1974).
- «El enamoramiento: Psicología de la emoción romántica» de Vernon W. Grant (1976).

Cada uno de estos autores tienen una concepción distinta sobre el amor.

Rubin (1970, 1973), distingue el amor de la simple atracción interpersonal, así considera que el «gustar» se basa fundamentalmente en el afecto y en el respeto, mientras que el amor es algo más intenso que la mera atracción y descansa en la intimidad, el compromiso con la otra persona y la preocupación por su bienestar.

Actitud positiva hacia una persona basada, fundamentalmente, en la intimidad, el compromiso y la preocupación por el bienestar del otro.

12. Definición de amor.

Para estudiar si efectivamente los dos conceptos designan fenómenos distintos, Rubin, construyó dos escalas, de 13 ítems cada una, para poder medir ambos conceptos. Los ítems fueron recopilados de la literatura sobre el amor y la atracción, éstos fueron clasificados por estudiantes según se refirieran a uno u otro concepto. Una vez construidas las escalas las pasó a 158 parejas de universitarios, pidiéndoles que tuvieran en mente primero a su pareja y luego a un amigo o amiga íntimos del mismo sexo. Los resultados mostraron que cada escala tenía una alta consistencia interna. Las puntuaciones de amor por la pareja fueron considerablemente más altas que por el amigo o amiga íntimos, mientras que en el gustar las diferencias fueron menores. También encontró que las puntuaciones de las parejas en la escala de amor estaban relacionadas con su intención de casarse o con la frecuencia de contacto visual. Por su parte, Dermer y Pyszczynsky (1978), encontraron que el amor

experimentado hacia la pareja aumentaba tras leer un relato erótico, mientras que no había cambios en las puntuaciones en el gustar. Esto indica que la sexualidad parece ocupar un lugar importante en el amor, pero no en el gustar.

Berscheid y Walster (1978, p.177) distinguen el amor de la atracción haciendo hincapié en lo efímero del amor romántico (considera que ningún individuo puede mantener por mucho tiempo el mito y el irrealismo ideal que se fabrica durante las épocas del amor apasionado) y la mayor sensatez que se da en el no apasionado. Concretamente, definen al amor como «un estado emocional salvaje: ternura y sentimientos sexuales, regocijo y dolor, ansiedad y alivio, altruismo y celos coexistentes en una confusión de sentimientos».

En su teoría del «Etiquetado Social de las Emociones» Berscheid y Walster (1978) plantean como el amor apasionado es un fenómeno en su mayor parte cultural, una forma cognoscitiva de calificar fuertes emociones que toma significado no del contenido fisiológico de la excitación, sino del contexto social. Concretamente, consideran que éste requiere de una fuerte excitación fisiológica, y una intensa reacción sentimental que pueda ser atribuida (etiquetada por el sujeto) al amor que se siente hacia otra persona. Así, consideran que una activación fisiológica puede ser vivenciada por el sujeto que la padece como miedo, frustración, amenaza, tristeza, excitación sexual, seguridad, etc., pero, si en el contexto social hay señales que permiten atribuir dicha excitación fisiológica a amor hacia alguien, entonces uno se sentirá románticamente enamorado.

Por su parte, Hatfield y Walster (1978, p. 9) definirán el amor apasionado como «un estado de intenso deseo por la unión con otra persona».

-
- a) Estado cargado de emociones y excitación fisiológica ambivalente.*
 - b) Pensamiento recurrentes y característicos sobre la persona amada.*
 - c) Patrones de comportamiento peculiares tanto verbales como no verbales.*
-

13. Características definidoras del enamoramiento.

Las principales características definidoras del enamoramiento serían:

- Es un estado cargado de emociones y excitación fisiológica: atracción, deseo sexual, celos, sentimientos negativos cuando el otro está ausente o no corresponde y excitación general. Este estado se ciñe a todo aquello relacionado con la persona amada, pero no se queda sólo ahí, sino que se extiende a casi todos los ámbitos de la vida cotidiana.
- Pensamientos característicos consistentes en pensar con mucha frecuencia en la persona amada, idealizarla y desear conocerla en profundidad.
- Cierta patrón peculiar de conductas como: expresiones verbales de afecto (decir «te quiero»), revelaciones de aspectos íntimos, dar apoyo emocional y moral, así como mostrar interés por el otro, sus actividades y opiniones, expresión de forma no verbal de sentimientos positivos (sentirse feliz), manifestaciones materiales (hacer regalos), expresiones físicas de afecto (besar) y aceptación de los aspectos negativos de la otra persona.

Pero, ¿cómo llega una persona a este estado? Existen diversas explicaciones, según Hatfield y Walster (1981), para que se dé el enamoramiento tienen que darse tres condiciones:

- La persona tiene que haber aprendido que el amor es una respuesta apropiada. Es decir, en la cultura y sociedad en la que vive tiene que aceptarse que hay un tipo de emoción que se llama amor, y que es algo que le puede ocurrir a cualquier persona. Para que se entienda la importancia de este aspecto, pensemos que el fenómeno del amor tal y como hoy lo entendemos es algo relativamente nuevo y circunscrito a cierta cultura. Por ejemplo, en la Edad Media, el amor romántico era concebido como una emoción sagrada, separada del deseo sexual.
- La segunda condición es que aparezca una persona que reúna las características adecuadas para ser el objeto de nuestro amor. Estas características son fruto principalmente de nuestra historia y de nuestros aprendizajes, vinculados al contexto social.
- La última condición para que exista enamoramiento consiste en que ha de haber un estado de excitación emocional relacionado con la otra persona. Los factores cognitivos influyen en cómo las personas interpretan sus sentimientos, pero para que se den esos sentimientos, las personas han de experimentar ciertas reacciones nerviosas y corporales (Hatfield, 1988).

Hay evidencias empíricas que apoyan la formulación anterior, no obstante, las explicaciones teóricas de los procesos psicológicos varían. Según lo expuesto, se daría amor siempre que hubiera una activación fisiológica y el individuo dispusiera de alguna señal exterior que le indique que esa activación es amor (Schachter y Singer, 1962). De la misma manera pasaría con las demás emociones, debido a que la actividad fisiológica es muy semejante en todos los casos. El que la emoción experimentada por una persona sea amor o miedo, por ejemplo, depende de la etiqueta cognitiva de que éste disponga para denominar dicha activación.

Ahora bien, existen otras explicaciones de cómo la conjugación de los tres factores pueden ocasionar el amor pasional. Según postula el modelo del refuerzo, el amor o la atracción hacia la persona presente cuando el individuo está fisiológicamente activado, se debe fundamentalmente, a que esta persona constituye un refuerzo, es decir, contribuye a que el individuo se relaje y disminuya su ansiedad (Kenrick y Cialdini, 1977). Esta teoría podría incluso explicar el hecho de que la activación fisiológica lleva a una mayor atracción hacia cualquier tipo de persona, aunque ésta sea del mismo sexo (Riordan y Tedeschi, 1983).

Otra explicación procede del denominado modelo de facilitación de respuesta (Allen y cols., 1989). Para este enfoque, la excitación fisiológica fortalece y hace más intensa la respuesta que ya es dominante en el sujeto.

a) La persona tiene que haber aprendido que el amor es una respuesta cultural y socialmente apropiada.

b) Tiene que aparecer otra persona que reúna las características adecuadas para ser el objeto de nuestro amor.

c) Ha de haber un estado de excitación emocional relacionado con la otra persona.

A estas altura nos podríamos preguntar: ¿sería el componente sexual una de los factores que distinguiría al amor de los demás tipos de atracción interpersonal?

Como veremos, el componente sexual tampoco va a resultar suficientemente clarificador. Si bien, lo que si parece estar claro es que las emociones productoras de amor deben ser particularmente intensas (Rubin, 1973) y que el amor puede ser excitado por una gran variedad de acontecimientos.

Cuando nos planteamos el tema de la percepción de emociones, nos encontramos con la dificultad de interpretar correctamente nuestra activación fisiológica, así, las alteraciones del ritmo cardíaco, de la respiración y la presión arterial, el aumento de la transpiración, conductancia de la piel, dilatación vascular, etc., constituyen un patrón general común a muy distintas emociones. Tanto en la reacciones emocionales producidas por el sistema nervioso autónomo o vegetativo y las del sistema endocrino, se hace difícil realizar discriminaciones precisas entre emociones. Para que un individuo tome conciencia del tipo de emoción que está vivenciando es fundamental la ayuda de unas señales ambientales para poder clarificar la emoción que uno padece. Los sujetos aprenderán el significado de las mismas durante el proceso educativo o de socialización.

Schachter (1964) considera que las emociones son función, al mismo tiempo, de una inducción fisiológica y de una cognición, así, la excitación emotivamente sexual de un varón puede ser interpretada por éste como amor por su novia o simplemente como una reacción erótica. Como vemos una misma alteración fisiológica será etiquetada de determinada manera en función de los aprendizajes que hayamos realizado en los distintos ambientes socio-culturales.

En 1966 Valins realizó un experimento en el que engañó a los sujetos experimentales dándoles datos falsos sobre el incremento de su ritmo cardíaco durante la presencia de ciertas fotografías de desnudos femeninos. Posteriormente se les preguntaba a que se debía que se produjeran alteraciones de su ritmo cardíaco ante unas y no ante otras fotografías, a lo que contestaban que se debía al mayor atractivo de alguna de ellas (Valins, 1966).

De cualquier manera, y como sugieren Berscheid y Walster (1974), tal vez lo que importe a la hora de determinar lo que un individuo siente por otra persona y que le está provocando tan intensos sentimientos, es el modo como se llame a esa relación. Si estas emociones, ya sea positivas ya negativas, pueden ser atribuidas a un amor apasionado, será precisamente amor la emoción que se experimente, pero si esos sentimientos no pueden ser atribuidos al amor, especialmente los negativos, éste se debilitará y morirá.

6. DISTINTAS FORMAS DE AMAR.

No todos los amores tienen que ser pasiones, con cierta frecuencia, nuestros sentimientos hacia otra persona se fundamentan en una preocupación por su felicidad y bienestar. Podríamos considerar distintas formas de amar que caracterizarían así mismo a distintos tipos de relaciones.

6.1. El amor compañero.

A veces, nos sentimos unidos a una persona, la valoramos y compartimos con ella todo lo que tenemos, posesiones, conocimiento e intimidad. En definitiva, podemos decir, que se trata de un proceso mutuo de apoyo social, comunicación y comprensión (Sternberg, 1986, 1988). Obviamente el tono emocional del amor compañero es menor que el del amor pasional, aunque esto no significa que la intensidad o fuerza con que afecta a la vida del individuo, sea menor.

En ocasiones nos podemos encontrar que este tipo de relación surge con posterioridad, aunque puede darse también simultáneamente con el amor pasional. En otros momentos es el resultado de un ambiente social determinado, sociedades donde las gentes se conoce unos a otros y debido a las relaciones cotidianas se van forjando amistades y relaciones más emocionales.

Siguiendo a Argyle (1993) podríamos diferenciar entre distintos tipos de relaciones atendiendo a diversas propiedades distintivas. Algunas de estas serían:

El matrimonio.- Implicaría el máximo índice de intimidad. Los esposos realizan fuertes inversiones de tiempo y dinero para llevar una vida en común que les llevará a un alto grado de compromiso y dolor si su matrimonio se deshace. Comparten multitud de actividades a la hora de llevar la casa, educar a los hijos, divertirse, intercambiar intimidades, proporcionarse ayuda, mantener relaciones sexuales, etc. Lo cual suele conducirle a un elevado nivel de satisfacción, no libre de conflictos, que en general repercute de forma beneficiosa en la salud y la felicidad de los cónyuges.

Amistad.- Este tipo de relación se muestra como menos íntima que el matrimonio, sin que habitualmente se de sexo ni cohabitación entre los implicados. Más que compartir responsabilidades, los amigos comparten fundamentalmente actividades relacionadas con el ocio como ir a comer, a tomar copas, a charlar, etc., mostrándose como la relación más importante para los jóvenes sin parejas.

Compañeros de trabajo.- El tipo de relación que mantengamos con los compañeros de trabajo viene, hasta cierto punto, impuesta por la organización en la que uno trabaja. No obstante, infinidad de determinantes como las condiciones físicas del trabajo, el tipo de tareas que realicemos, el salario percibido, el estatus que ocupemos con respecto a los demás, etc., pueden facilitar el desarrollo de lazos de amistad o debilitarlos. Igualmente influirían multitud de variables personales tan variadas como nuestro estilo de trabajo (cooperativo o competitivo), nuestra autoestima o nuestras habilidades de relación.

La gente suele desarrollar relaciones informales en el lugar de trabajo e ir a tomar café o a comer con los compañeros en los momentos de descanso, lo cual puede desembocar en el desarrollo de una relación de amistad. Sin embargo algunos estudios han comprobado que las relaciones con compañeros de trabajo suelen ser más débiles y superficiales si las comparamos con la amistad o el parentesco. En este sentido, Kayser, Schwinger y Lohen (1984) encontraron que en las relaciones laborales la gente espera recibir dinero y bienes materiales, mientras que en el amor y la amistad esperan recibir afecto y estima.

Parentesco.- Este tipo de relaciones comprendería aquellas mantenidas con los padres, hijos y hermanos. Si bien son totalmente distintas, poseen rasgos semejantes

a los de la amistad. Las actividades más comúnmente compartidas serían el ir de compras, quedarse con los hijos y darse auxilio en momentos de necesidad grave. Por otro lado, los parientes compartirían entre sí menos ratos de ocio, tendrían menor frecuencia de contactos y menos intereses compartidos que con los amigos.

6.2. Otras formas de amor.

A continuación expondremos otros tipos de amor que aparecen con frecuencia en las clasificaciones que se han realizado sobre el tema.

Entre otras formas de amar tenemos: el amor decisión-compromiso, el amor como juego y el amor altruista.

15. Otras formas de amor.

El amor como **decisión-compromiso** (Sternberg, 1986, 1988). Comprende dos aspectos, uno a corto plazo, consiste en la decisión de que uno quiere a alguien, y otro a largo plazo, es el compromiso por mantener ese amor. Ambos aspectos no tienen que ir necesariamente juntos.

El amor como **juego**. Algunas de las características de este tipo de amor sería: no existe fuertes vínculos emocionales, las características de la persona amada no son los determinantes fundamentales de la atracción, el contacto frecuente es evitado, hay ciertas dosis de engaño, y los celos y la posesividad no son características esenciales.

El amor **altruista**. Consiste en el cuidado incondicional, la entrega completa al otro, o a los otros, sin esperar nada a cambio. La sexualidad es un componente ausente en este tipo de amor. Y se trata más de una decisión cognitiva que emocional.

Para terminar con este apartado nos falta por realizar el proceso contrario al que hemos venido haciendo, es decir, hemos intentado diferenciar, definir, lo que entendemos por amor. Pero en la vida real todos los elementos se encuentran mezclados. Por ello, vamos a ver algunos esfuerzos integradores por parte de los psicólogos que han estudiado el tema.

Sternberg (1986, 1988) considera la existencia de tres elementos básicos en el amor, a saber, la intimidad, la pasión, y el compromiso. La combinación de estos componentes del amor da lugar a otras formas. Teniendo a cada elemento básico en los vértices de un triángulo equilátero, las diferentes combinaciones que nos encontramos son: intimidad+pasión (amor romántico), intimidad+compromiso (amor compañero), pasión+compromiso (amor fatuo), y intimidad+pasión+compromiso (amor completo).

La intimidad se refiere al sentimiento de cercanía, unión y afecto hacia el otro, sin que haya pasión ni compromiso a largo plazo. La pasión sería el amor a primera vista, consiste en un estado de excitación mental y física. El compromiso consiste en la decisión de que uno quiere a otra persona sin que haya intimidad ni pasión. Cada uno de estos tres componentes básicos evoluciona temporalmente de manera diferente.

7. PSICOSOCIOLOGÍA DE LA SEXUALIDAD.

Por lo expresado anteriormente, queda claro que actualmente está en desuso concebir a la sexualidad como un mero acto sexual o respuesta genital. En este sentido, como apuntaban Masters y cols. (1987) «pretender interpretar la evolución de la sexualidad únicamente desde el ángulo biológico es como asimilar la música en función exclusiva de las ondas acústicas: la información es objetiva, pero a la vez incompleta» (pág., 239).

Carrolles (1990) propone distinguir dos variables para el estudio de la conducta sexual: la naturaleza y el origen de la misma. La primera son las características biológicas (genéticas, fisiológicas, anatómicas, etc.) en continua interrelación o solapamiento con los aspectos psicológicos (conductas sexuales aprendidas, expectativas, fantasías, y un largo etc.), a su vez sometidas a los cambios socioculturales (Rodríguez Fernández y Moya Morales, 1987). El producto final es la conducta, que depende también de la segunda dimensión o variable, el origen innato o aprendido de la misma.

—A continuación se va a desarrollar una parcela de la sexualidad: el estudio de la formación de la identidad sexual y de género y, especialmente, el papel que desempeñan los roles sociales y los patrones culturales.

7.1. Papel de género e identidad de género.

La variable género a pesar de su origen en la variable biológica «sexo» refleja directamente la influencia cultural y social. Habitualmente se establece una relación entre el individuo y la sociedad dependiente de su participación en grupos sociales definidos como género, edad, o clase social, por ejemplo. Así, el hecho de ser hombre o mujer establece una **identidad social** como miembro de un grupo de género.

Duveen y Lloyd (1986), ponen de relieve que el género es una dimensión de organización y categorización social binaria establecida por las características genitales presentes desde el nacimiento. Pero es importante destacar que estas diferencias sexuales reciben (artificialmente) una asignación tipificada, producto de la vida social (representaciones sociales de género). En otras palabras, es precisamente la sociedad (y no la biología) la que se encarga de dicotomizar el trabajo, la familia, las interacciones sociales, etc. (Escartí *et al.*, 1988).

Para entender los conceptos de identidad y rol de género se puede considerar al primero como una **unidad** resultante de la asignación del género y de los roles del mismo. Es un juicio de autclasificación relativa al sí mismo y a su actividad como perteneciente a una categoría (López, 1988a). El papel o rol de género haría referencia a la actividad social etiquetada en una u otra dirección o tipificada a determinado sexo. No se limita a la actividad sexual sino que abarca todo aquello que se dice o hace y que indica el pertenecer a un sexo determinado. Por ello, se puede concretar diciendo, de acuerdo con Money y Ehrhardt (1982), que la identidad de género es la experiencia privada y constante del rol de género que representa su expresión pública.

El papel o rol sexual representa el conjunto de actividades relacionadas con la identidad biológica (Fernández, 1988). La **identidad sexual** consiste en un juicio basado en las características biológicas sobre el ser hombre o mujer (López, 1988a).

Todos estos términos tienen sentido insertados en una cronología tal y como se presentan a continuación comenzando por su punto de arranque: las bases biológicas.

7.2. Diferenciación sexual.

El desarrollo de la sexuación o Diferenciación psicosexual supone un proceso largo y complejo (programa en la terminología de Money y Ehrhardt, 1982) hasta el logro de la identidad de género en una serie de fases.

Nivel Genético. Dicho programa comienza en la fecundación y con ella el primer signo de dimorfismo, es decir, la posibilidad de la dotación cromosómica XX (hembra), o bien de XY (macho). Esta fase va a determinar que se desarrolle en un determinado sentido una gónada germinal inicialmente indiferenciada o bipotencial (ovotestis), como ovario o como testículo, respectivamente (Carrobes, 1990).

Un gen del cromosoma Y sintetiza la sustancia antígeno H-Y, condición forzosa para el desarrollo testicular o en el caso contrario el desarrollo del ovario (Masters *et al.*, 1987; Usandizaga, 1990). El proceso de formación del testículo tendrá lugar a partir de la séptima semana y en la décima el ovario en la hembra (Usandizaga, 1990).

Nivel Hormonal. Seguidamente, toma el relevo en el programa la acción de las hormonas segregadas por estas glándulas, progesterona y estrógenos (hormonas femeninas) y testosterona (hormona masculina). Tanto el testículo como el ovario las producen aunque en proporciones diferentes. Destaca la glándula masculina, pues de su secreción de andrógenos depende la masculinización o, en caso contrario, el feto se desarrollaría como una hembra (Feder, 1984).

La acción hormonal es doble:

- 1) Por un lado, va conformando el aspecto de los genitales internos y externos en sentido masculino o femenino. Como ya se ha dicho, inicialmente hay estructuras con posibilidades para ambos sexos, como es el caso de la gónada primitiva y el tracto genital interno, donde el influjo hormonal hace regresar unas y desarrollar otras. El desarrollo del tracto interno del varón (vesícula seminal, epidídimo, conductos deferentes) ocurre sobre la octava semana, y en el caso de la mujer (trompas, útero y parte de la vagina) hacia la undécima semana. Igualmente, hay estructuras únicas dependientes tan sólo del tipo de hormonas que van a impregnarlas como es el caso de los genitales externos pero que siguen unas pautas semejantes en ambos sexos (Money y Ehrhardt, 1982).
- 2) Por otro lado, la influencia hormonal interviene decisivamente sobre las estructuras cerebrales especialmente sobre el hipotálamo. Estos cambios se deben a la plasticidad del sistema nervioso inmaduro y, por consiguiente, sujeto a un período crítico diferente en cada especie para el influjo de los andrógenos. Los cambios se traducen en la ciclicidad o no con que se liberan ciertas hormonas. De este modo, la periodicidad representa el patrón característico de la mujer y el efecto tónico o ritmo casi constante de liberación hormonal es prototípico del hombre. Además de estos cambios a nivel funcional, la acción hormonal sobre el sistema nervioso tendrá una misión organizativa de la conducta sexual (Feder, 1984) y con importantes repercusiones en todo el ciclo vital (Fernández, 1988).

Nivel Social. Posteriormente, comienza una importante influencia social donde tiene lugar la asignación sexual y de género, lo cual es crucial para el desarrollo de la posterior identidad. Es en este nivel, especialmente relevante en sus primeras fases, donde el hombre recibe una menor determinación biológica y, por contra, toma un mayor relieve aquellos aspectos ambientales y sociales (Money y Ehrhardt, 1982).

Hay varios e importantes aspectos a considerar en conexión con la asignación sexual y de género. Así, se suele referir una socialización diferencial por parte de los padres en función del sexo del progenitor, el sexo de los hijos y retroalimentada ésta por los comportamientos que el niño va aprendiendo en relación a la misma (Fernández, 1988).

A este punto se le añade finalmente la participación hormonal de la pubertad cuyo producto final es la identidad de género adulta.

7.3. La identidad sexual y de género.

Hasta ahora se ha esbozado un conjunto de fenómenos bastante precisos que se ha denominado Diferenciación sexual al que se añadía una influencia de origen puramente social y cultural, la asignación de género y roles, proceso exclusivo de la especie humana. Estos dos pasos son necesarios para la formación de una completa identidad sexual y de género, que se despliega también secuencialmente si bien no de un modo tan rígido como el proceso de sexuación arriba descrito.

El desarrollo de la identidad sexual y de género. Siguiendo la distribución establecida por López (1988a) se hallan dos períodos: el correspondiente a la etapa preescolar y el de la niñez intermedia y adolescencia.

En el período preescolar es característico que aparezcan los juegos tipificados e intereses antes incluso de autodefinirse (año o año y medio). Sobre los dos años ya empiezan los niños a autoclasificarse pero orientados por los juegos, ropa, juguetes, etc., verbalizando roles propios de hombres y mujeres. A los tres años cuando se asimila la asignación, aparecen los estereotipos sexuales, roles de género y características propias para cada sexo. Todas estas diferencias se establecen a partir de la identidad de género (guiadas por ejemplo por una forma determinada de peinado, indumentaria, ciertas profesiones, etc.) pues no es hasta los seis o nueve años cuando pasan a un primer plano los genitales, esto es, no se distingue la identidad sexual de la de género. Probablemente, como apunta López (1988a), la prioridad de la identidad de género sobre la sexual se deba a la necesidad en esta edad de percepciones inmediatas y a los patrones culturales de ocultación del desnudo.

Money y Ehrhardt (1982), estudiando casos de asignación por anomalías físicas o ambigüedades sexuales, establecieron un período crítico, entre los cuatro o cinco años, a partir del cual una reasignación y un cambio de identidad es difícil.

La segunda etapa, como se había establecido anteriormente, abarca un amplio período hasta la adolescencia. A partir de los cinco o seis años hay un conocimiento de los estereotipos de género y un desarrollo hacia la identidad sexual, que si bien no es completa, hacia los seis u ocho años ya va tomando constancia (el tipo de pensamiento autónomo, crítico y proposicional lo hace posible).

La plena distinción de la identidad sexual y de género se logra a los ocho o nueve años (de carácter funcional) y se ratifica desde entonces en la adolescencia (de un modo más conceptual). Algunos estudios actuales han tratado de precisar cómo dicha organización definitiva de las características sexuales se logra de un modo también progresivo (en chicas adolescentes en un lapso de once a dieciocho años) especialmente en lo que se refiere a los genitales como parte de la imagen corporal (Amann-Gainotti, 1988).

La Adulter y Vejez. Hacer alusión a la adultez (y con ella a la madurez) consiste, como subraya Blanco (1986), no sólo en estudiar un amplio rango de edad, sino, especialmente, a un conjunto de acontecimientos y roles asumidos capitales en la vida del individuo. Este autor destaca tres pilares básicos sobre los que descansa esta etapa: el matrimonio, la paternidad y el trabajo. Estas transformaciones tan significativas suponen, de alguna manera, una influencia sobre la identidad sexual pero singularmente una redefinición de los roles de género.

Siguiendo a López (1988b) se pueden distinguir dos grandes períodos que conformarían la adultez y la madurez. El primero de los períodos abarcaría desde los 18 a los 30-40 años (cambios fisiológicos definitivos, incorporación laboral, independencia, pareja o matrimonio, paternidad, etc.) donde los roles de género se replantean y acentúan, especialmente en el ámbito familiar.

La segunda etapa, 40-60 años, suponen años cruciales en relación al éxito o fracaso a nivel profesional y familiar. Es una época donde comienza el balance vital, el decaimiento físico y donde, nuevamente, surge un replanteamiento de la identidad de género y sexual. La rigidez característica de los roles de género de la etapa anterior se pierde.

Durante la vejez, a partir de los 60 ó 65 años (delimitada a nivel social, ¡que no funcionalmente!, por la jubilación y los cambios físicos) se volverán a registrar modificaciones en la identidad de género. La pérdida de roles sociales (el retiro obligatorio que para muchos es una «muerte social»), y por tanto de poder económico y social, los cambios que ello genera en cuanto a tiempo libre, mayor estancia junto a la pareja en el hogar y la adaptación a una nueva imagen corporal, especialmente importante para muchas mujeres por el sentido de los estereotipos culturales hacia la belleza (Castaño Linares y Martínez Benlloch, 1990), hacen de la vejez un período relevante en la vida de un individuo. Las modificaciones anteriormente citadas flexibilizarán los roles de género, pero además, cobrará relevancia el apego en la esfera de lo afectivo (López, 1988b).

7.4. Los estereotipo sexuales.

Hacer referencia a los estereotipos sexuales guarda muy directa relación con los puntos anteriormente tratados, especialmente cuando se ha mencionado el proceso de asignación y los roles sexuales y de género.

Los estereotipos sexuales se caracterizan por distinguir y tipificar el género acompañado de diverso tipo de información prejuiciosa lo que se patentiza en la distribución del trabajo (roles sociales) y en el contexto familiar (Escartí *et al.*, 1988).

Jackson y Cash (1985) consideran que los componentes de los estereotipos (rasgos de género, roles de conducta, características físicas y preferencias ocupacionales) están en interacción y basta conocer alguno para hacer inferencias sobre los otros, lo que da idea de su importancia y de su relación con las actitudes hacia los hombres y las mujeres (Eagly y Mladinic, 1989).

A pesar de los cambios sociales y de la mayor incorporación laboral de la mujer, el desnivel para con el varón es evidente, lo que supone que la transformación social debe ser aún mayor.

Un ejemplo claro de cómo están arraigados los estereotipos sexuales lo representan los medios de comunicación y la publicidad (mecanismos de educación sexual no intencional muy poderosos). Así, y en amplio acuerdo con otros estudios, Livingstone y Green (1986) y Furnham y Schofield (1986) comprobaron cómo en la actualidad, en medios de comunicación como la televisión y la radio se siguen manteniendo roles tradicionales de género en sus mensajes publicitarios.

7.5. La socialización de los géneros.

Por último, el papel de la familia y la educación en general, complementa a la ya comentada asignación y formación de la identidad. El núcleo familiar es precisamente donde el niño va a recibir los roles de género de sus modelos más importantes y directos teniendo en cuenta, como ya se apuntó, que es precisamente en esos momentos iniciales del desarrollo cuando los roles de género son más rígidos en una familia (López, 1988a).

En semejanza con el tema de los estereotipos, y a pesar de las grandes transformaciones actuales, se sigue realizando una socialización considerada como bastante tradicional y donde el sexo del hijo determina la información, la interacción y la disciplina (Gracia *et al.*, 1988).

7.6. Acoso sexual.

Sin duda alguna todos hemos escuchado, o leído, tanto a nivel personal, como a nivel de las distintas informaciones que recibimos de los medios de comunicación, las hostigaciones sexuales que reciben muchas mujeres, por lo general, en los distintos centros laborales. Si bien para muchas personas el acoso sexual en el trabajo es menos conmovedor que la violación, desde un punto de vista social se trata de un problema de considerable envergadura. Por todo ello últimamente los distintos medios de comunicación prestan una atención, que ocasiones no deja de ser morbosa, para ver que resolución toman los tribunales ante las distintas acusaciones de hostigamiento sexual.

La ausencia de un marco teórico unificador de los distintos trabajos que sobre el acoso sexual ha habido, lleva por consecuencia la carencia de una definición del fenómeno que sea clara, concisa y ampliamente respaldada. Becerra (1985, pág. 255) nos comenta que «existen acepciones desde una pretensión de globalidad establecidas por diferentes instituciones tanto legales, laborales, como educativas, hasta definiciones operativas diseñadas según el interés del estudioso de turno.

La *Equal Employment Opportunity Commission* nos dice que el acoso sexual implica avances sexuales no deseados, requerimientos de favores sexuales y otras conductas físicas y/o verbales de naturaleza sexual. Estas conductas se consideran discriminación sexual cuando al acceder a ella es un término o condición para alcanzar o mantener un empleo; el acceder a ella es un término para obtener o mantener un empleo, interfiere la ejecución laboral y/o crea un trabajo intimidatorio, ofensivo u hostil (Livingstone, 1982).

Desde contextos laborales (Jensen y Gutek, 1982), las investigaciones llevadas a cabo en donde las víctimas han sido mujeres definen el acoso sexual bajo las siguientes características conductuales: ser tocada por un hombre de un modo sexual en el trabajo; ser solicitada para salir con un hombre habiendo quedado claro que rehusar podría perjudicarla en su trabajo; solicitud de actividades sexuales por parte de un hombre bajo el supuesto que la aceptación o rechazo comporta beneficios o perjuicios, respectivamente, para la situación laboral.

De todo lo anterior, a pesar de los distintos énfasis y concepciones diferentes, se saca la conclusión de que lo más común, entre el acoso sexual, es la conducta que llevan a cabo el patrón o un encargado, los cuales hacen de la sumisión de la mujer a sus deseos un requisito esencial para que ésta conserve su empleo, obtenga ascensos u otras ventajas laborales, o como en bastantes casos ocurre también que su situación de clima laboral no esté sometida a incómodas presiones y/o restricciones (Mackinnon, 1979). Masters y Johnson (1988) denominan a estas personas acosadoras como sujetos con prepotencia económica.

Para Becerra la naturaleza descriptiva de los datos, así como la utilización casi exclusiva de variables demográficas como predictores de casos de acoso sexual, padecen de serias lagunas en relación a los posibles elementos psicológicos inherentes al problema. En la línea de lo anterior se han desarrollado trabajos que intentan poner de relieve la dependencia de variable de personalidad (identidad sexual), cognitivas (procesos de atribución diferenciales) y situacionales (grado de implicación entre víctima y acosador) que condicionan el fenómeno.

Así ha habido estudios de la influencia que la identidad sexual (heterosexuales vs. homosexuales) que mujeres trabajadoras tenían sobre el reconocimiento del acoso sexual, Schneider tomó, en esta investigación, como criterio de este reconocimiento un acuerdo intragrupal superior o igual al 90%, comprobando que las conductas de asalto sexual, proposiciones sexuales y conductas de pellizcar y agarrar eran identificados por ambos grupos de mujeres (las heterosexuales y las homosexuales) como acoso sexual. Conductas como bromear sobre aspectos anatómicos o sobre apariencia personal, tocar o abrazar y pedir una cita, presentaban un índice de desacuerdo mucho mayor entre ambos grupos, siendo explicadas estas diferencias en función de la frecuencia de experiencias de acoso anteriores, sentimientos vivenciados y actitudes diferenciales de cada mujer (Becerra, 1985).

Otro ejemplo de investigación fue la encuesta llevada a cabo en 1981 entre casi 2000 altos cargos empresariales a instancias de la *Redbook* y la *Harvard Business Review*, puso de relieve que los hombres y mujeres en la cúpula de mando discrepan en gran medida en cuanto a la amplitud del problema del hostigamiento sexual en

os centros de trabajo. Las 2/3 de los hombres consideraban que se -exageraba mucho la cuestión- mientras que 1/3 de las mujeres estuvieron conforme con ésta apreciación. Sin embargo, tanto los ejecutivos masculinos como los femeninos se mostraron poco menos que unánimes en la convicción de que los asedios -distraen a la gente del trabajo que debe llevar a cabo- y las casi 3/4 partes del conjunto se mostraron a favor de que la dirección general distribuya una serie de comunicaciones y medidas para prevenir este tipo de conductas (Masters y Johnson, 1987).

En resumen, hoy por hoy la mujer dispone de unos recursos legales para hacer frente a este tipo de comportamientos no deseados. El acoso sexual sigue siendo un tema de debate que se refleja en los medios de comunicación. Pero parece ser que la mayoría de los casos de hostigamiento sexual no llegan a denunciarse.

BIBLIOGRAFÍA CASTELLANA COMENTADA

- BECERRA GRANDE (1985). Psicología Social y conducta sexual humana. En Morales, J.F.; Blanco, A.; Huici, C. y Fernández, J.M.. *Psicología Social Aplicada*. Bilbao: DDB. Excelente análisis al tema, destacando la revisión que se hace del problema de los embarazos no deseados.
- FERNÁNDEZ, J. (Coord.) (1988). *Nuevas Perspectivas en el Desarrollo del Sexo y el Género*. Madrid: Pirámide. Obra fundamental.
- MASTERS, W.H.; JOHNSON, V.E. y OLODNY, R.C. (1987). *La Sexualidad Humana*. Barcelona: Grijalbo. Manual clásico.
- RODRÍGUEZ FERNÁNDEZ, A. y MOYA MORALES, M.C. (1987). La conducta sexual humana. Una aproximación psicosocial. En Barriga, S. *Intervención Psicosocial*. Barcelona: Hora, 269-296. Excelente aproximación al tema desde la psicología social.
- SANGRADOR, J.L. (1993). Consideraciones psicosociales sobre el amor romántico. *Psicothema*. Vol. 5, Suplemento, 181- 196. Se ofrecen unas consideraciones sobre el Amor desde la perspectiva de la Psicología Social, reflexionando sobre algunas de las hipótesis y teorías psicosociales sobre el Amor, e indagando sobre sus respectivas focalizaciones en variables del sujeto, del objeto amoroso, o de la situación, tanto en lo relativo al enamoramiento y elección de pareja como a los conflictos y rupturas de la relación.
- SERRANO, G., y CARREÑO, M. (1993). La teoría de Sternberg sobre el amor: un análisis empírico. *Psicothema*. Vol.5, Suplemento, 151-167. Se contrastan empíricamente los desarrollos teóricos realizados por Sternberg sobre el amor, utilizando una muestra de parejas heterosexuales.