

Situaciones de interacción y metas sociales en la adolescencia: desarrollo y validación inicial del Cuestionario de Metas Sociales (CMS)

JESÚS ALONSO-TAPIA Y ROCÍO RODRÍGUEZ-REY

Universidad Autónoma de Madrid



Resumen

El objetivo de este estudio es doble: a) estudiar el grado en que el efecto de las metas sociales en el comportamiento está condicionado por la naturaleza de las distintas situaciones de interacción, y b) desarrollar un cuestionario de metas sociales (CMS) que permita conocer la estructura de tales metas en los adolescentes y su papel en la integración social. Un total de 703 alumnos de Secundaria de la Comunidad de Madrid completó tres cuestionarios, el CMS, un cuestionario de estrategias de interacción social (CEIS) y otro de integración social (CIS). Los análisis de varianza, factoriales exploratorios, de correlaciones y de regresión llevados a cabo han puesto de manifiesto: 1) Que el tipo de situación modera el efecto de las metas sociales en la conducta; 2) Que las metas se relacionan entre sí, pudiendo organizarse en tres dimensiones: Orientación a la sumisión y al alejamiento, Orientación al dominio y la venganza, y Orientación a la afiliación, y que las metas sociales predicen la integración social mejor que las estrategias de interacción social. Se comentan las implicaciones teóricas y aplicadas de los resultados.

Palabras clave: Metas sociales, motivación social, clima motivacional de clase, estrategias sociales.

Interaction situations and social goals in adolescence: Development and initial validity of the Social Goal Questionnaire (SGQ)

Abstract

The aims of this study are twofold: a) to study the degree in which the effect of social goals on behaviour is conditioned by the nature of the different interaction situations, and b) to develop a social goals questionnaire (SGQ) in order to know more about the structure of such goals in adolescents and their role in social integration. A total of 703 Secondary Education students from Madrid completed three questionnaires: the SGQ, the Social Interaction Strategies questionnaire (SISQ), and the Social Integration Questionnaire (SIQ). Analysis of variance, exploratory factor, correlation and regression analyses carried out have shown: 1) that the nature of the situation moderates the effect of social goals; 2) that goals are interrelated and can be organised in three dimensions: Orientation to submissiveness and isolation, Orientation to control and revenge, and Orientation to affiliation, and 3) that social goals predict social integration better than social interaction strategies. Theoretical and practical implications of results are discussed.

Keywords: Social goals, social motivation, classroom motivational climate, social strategies.

Agradecimientos: Trabajo realizado en el marco del proyecto de I+D+I número EDU2009-11765. Ministerio de Ciencia e Innovación.

Correspondencia con los autores: Facultad de Psicología, Universidad Autónoma, c/ Iván Pavlov, 6, 28049 Madrid. E-mail: jesus.alonso@uam.es – rocio.rodriguez.rey@gmail.com

Original recibido: 24 de octubre de 2011. *Aceptado:* 30 de marzo de 2012.



Introducción

Aunque los objetivos inmediatos de este estudio son teóricos –ver si las distintas situaciones de interacción social modulan el efecto de las metas sociales, y cómo se relacionan éstas entre sí– y metodológicos –desarrollar y realizar una primera validación de un cuestionario que permita evaluarlas en los adolescentes–, el horizonte final del trabajo es aplicado.

Es un hecho conocido que los seres humanos somos “animales sociales”, lo que implica que la comunicación y las relaciones interpersonales son una parte esencial de la vida humana. Dada la importancia que el contacto con los demás tiene para nuestra vida, no nos debe extrañar el hecho de que muchos aspectos de ésta dependan precisamente de nuestra capacidad para comunicarnos adecuadamente con los otros. Estas capacidades tienen una especial relevancia en el período de la adolescencia, en el que las exigencias sociales que se demandan a la persona se incrementan, incremento que hace necesario poseer adecuadas competencias sociales.

A este respecto, uno de los objetivos centrales y explícitos que se pretende conseguir a través de la actividad educativa es que *alumnos y alumnas aprendan a relacionarse constructivamente con otras personas, adoptando actitudes de flexibilidad, cooperación, participación, interés, respeto y ayuda*, aprendizaje del que depende el clima de convivencia, a saber, el estado de bienestar positivo o negativo resultante del conjunto de patrones de interacción que se dan entre las personas de un centro o de un aula. Estas interacciones, dependiendo de su naturaleza, pueden facilitar o interferir el desarrollo y bienestar de los miembros del centro, interferencia que ocurre a menudo, hecho que impulsa la investigación sobre los factores que afectan a la interacción e integración social.

Tradicionalmente la investigación se ha orientado a desarrollar modos de intervención para tratar estos problemas una vez que se han presentado. Sin embargo, en el marco de lo que se conoce como “psicología positiva” el acento se pone cada vez más en la prevención (Gilman, Huebner y Furlong, 2009). Esto significa que se busca que los alumnos adquieran las competencias emocionales, motivacionales, sociales y autorregulatorias que les permitan afrontar los conflictos que surgen dentro y fuera del marco escolar, con el objetivo de evitar el surgimiento de problemas mayores. Sin embargo, actuar preventivamente plantea varios problemas no resueltos, entre los que se encuentran: conocer qué tipos de ayudas educativas mejoran la motivación, la autorregulación y el aprendizaje de competencias socioemocionales, conocer cómo variables como el tipo de alumnos o el tipo de disciplina modulan el efecto de las ayudas propuestas, conocer qué líneas de actuación proporcionar al profesorado para que pueda ayudar a los alumnos, y disponer de medios que permitan evaluar y valorar la eficacia de las intervenciones realizadas en esta dirección sobre la base de modelos teóricos empíricamente contrastados.

De todos los problemas mencionados, interesa analizar qué factores influyen principalmente en las relaciones que establecemos con otros, factores entre los que destacan las metas y las habilidades o estrategias sociales. Si bien hay numerosos estudios en relación con la naturaleza, tipos y función de las habilidades sociales, no ocurre lo mismo en relación con las metas sociales. Además, tampoco hay instrumentos adecuados para su evaluación, al menos en castellano. Esta es la razón que justifica el presente estudio. La cuestión es *¿desde qué presupuestos abordar el estudio de las metas sociales y el desarrollo de instrumentos para su evaluación?*

Fundamentación teórica

Metas sociales

Entendemos por metas sociales los fines u objetivos que las personas buscan conseguir al relacionarse con otras personas de un modo determinado. Cuando las personas interactuamos lo hacemos impulsados por distintos propósitos que pueden o no ser conscientes, propósitos que definen nuestras metas sociales. Conocer el efecto que pueden tener estos propósitos es importante porque a menudo muchos niños poseen estrategias sociales adecuadas

(Hawley, 2003), no son impopulares ni necesariamente rechazados por sus iguales (Rodkin y Farmer, 2000), y sin embargo muestran patrones de comunicación inadecuados. Parece, pues, que un adecuado ajuste social no depende solamente de las estrategias sociales, pues incluso poseyéndolas, una persona puede no utilizarlas si no está motivada para ello.

Existen distintas teorías sobre la naturaleza, número y función de las metas sociales. Desde la perspectiva cognitivo-social, se asume que las metas que se busca conseguir en una situación influyen en la generación, evaluación y selección de los modos de actuación en aquélla (Crick y Dodge, 1994), y se sugiere sobre la base de las investigaciones realizadas que las motivaciones sociales explican una importante parte de la varianza del ajuste social en niños (Erdley y Asher, 1996). Sin embargo, la gran variabilidad de metas sociales examinada en los diferentes estudios hace difícil comprender el modo en que éstas se relacionan con ajuste social. Algunos de los modelos han considerado, por ejemplo, metas de relación, de control, de interés por sí mismo y de evitación (Chung y Asher, 1996), así como metas de relación, de control, de reducción de tensión, instrumentales, morales y de venganza (Rose y Asher, 1999).

Al igual que ocurre con los logros académicos, la investigación sobre las motivaciones que orientan el comportamiento social ha trabajado desde diferentes perspectivas. La *primera perspectiva* se basa en el principio de *aproximación-evitación*. Por un lado, McClelland (1985) sugiere que los sujetos que buscan compartir sentimientos y afectos poseen un fuerte *motivo de afiliación*, motivo básico, implícito, espontáneo e inconsciente. En estas personas prima el deseo de pertenencia a un grupo y de relación afectiva con sus miembros (Baumeister y Leary, 1995). Este motivo se manifiesta de muchos modos, pero sobre todo en la preferencia por no estar solo, en el hecho de tratar de evitar todo lo que pueda dañar la relación grupal y en implicarse en actividades que puedan favorecerla, por lo que cuanto más fuerte es, más puede favorecer la cooperación (Koestner y McClelland, 1992). La evidencia existente basada en estudios longitudinales muestra que las personas que buscan compartir sentimientos y afectos experimentan menos soledad, disfrutan de lazos sociales realmente satisfactorios e incluso su satisfacción general con la vida es mayor (Gable, 2006). Sin embargo, parece que este motivo tiene su origen en el hecho de haber experimentado soledad de pequeño, experiencia que genera una personalidad insegura, necesitada de la aceptación manifiesta de los demás, y que cuanto más alto es, mayor es la probabilidad de frustraciones, a menos que el sujeto valore explícitamente el intercambio de afectos, reúna las habilidades para conseguir el afecto de otros en la práctica y tenga la oportunidad de realizar tal intercambio (Schüler, Job, Fröhlich y Brandstätter, 2008).

Por otro lado, la evidencia existente basada en estudios longitudinales sobre la orientación hacia la *evitación social* muestra que las personas que buscan evitar el contacto con los demás terminan experimentando mayor soledad que las que buscan ese contacto, disfrutan poco de la relación con las personas y su satisfacción general con la vida es menor (Gable, 2006). Una de las revisiones más completas y recientes sobre esta motivación es la de Rubin, Coplan y Bowker (2009). Estos autores señalan que la tendencia a evitar el contacto social —denominada retraimiento social, timidez, inhibición comportamental, aislamiento, reticencia social, pasividad social, etcétera—, si bien se debe en parte a factores biológico-temperamentales —tendencia a la ansiedad ante cualquier persona o evento desconocido que al disminuir debido a la evitación de la interacción refuerza esta conducta—, se ve también influida por factores sociales que interactúan con los primeros, como el estilo de educación de los padres o el clima motivacional de clase (Gazelle, 2006). Por esta razón, ante la presencia de alumnos que buscan en gran medida evitar la interacción con los compañeros parece necesario examinar el clima emocional de la clase, clima que depende en parte del clima motivacional generado por el profesor (Alonso-Tapia y Fernández, 2008, 2009).

La *segunda perspectiva*, desarrollada por Ryan y Shim (2006), se basa en la *teoría de la orientación a metas*. Estos autores consideran que la perspectiva de la aproximación-evitación propuesta por McClelland conlleva un nivel de generalización demasiado amplio, quizás válido para una primera aproximación a la explicación del comportamiento social,

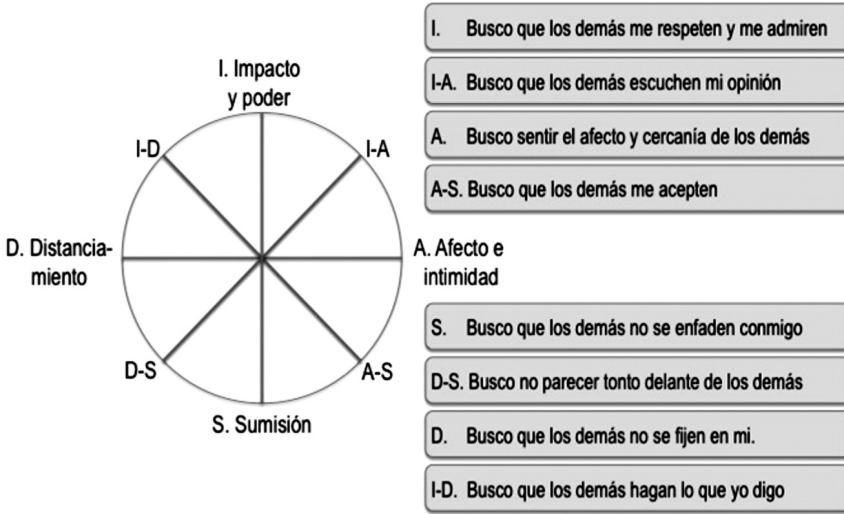
pero no demasiado útil cuando lo que se trata es de saber cómo actuar desde una perspectiva educativa. Además, es una perspectiva incompleta, pues no siempre la aproximación se realiza con el deseo de intercambiar afectos. Por este motivo, han extendido la teoría de la orientación a metas desarrollada en el ámbito del aprendizaje académico al ámbito de las relaciones interpersonales, delimitando tres orientaciones motivacionales: orientación al incremento de la competencia social, a demostrar competencia social y a evitar demostrar incompetencia social. Trabajando desde esta perspectiva con estudiantes universitarios han mostrado que en el ámbito social las personas buscamos incrementar nuestra competencia social (aprendizaje), demostrar nuestra competencia social (resultado) y evitar que se ponga de manifiesto nuestra incompetencia social (evitación). Sin embargo, afrontar el análisis de las motivaciones sociales desde la perspectiva de la orientación a metas parece insuficiente cuando el objetivo es ayudar a los alumnos que presentan problemas. La evaluación de las orientaciones mencionadas puede tener valor diagnóstico a la hora de describir y predecir ciertas características de las personas evaluadas, pero son demasiado generales porque no se define claramente en qué consiste la competencia social.

La *tercera perspectiva* parte de la *identificación de motivaciones específicas* tales como búsqueda de intercambios positivos, acomodación positiva al grupo, seguimiento de las reglas del grupo, evitación social, hostilidad, control, búsqueda del interés personal, uso instrumental del grupo, actuación moral y venganza, entre otras (Chung y Asher, 1996; Renshaw y Asher, 1983; Rose y Asher, 1999). Posteriormente, se ha intentado organizar estas metas en torno a dimensiones que facilitasen la comprensión de su impacto en el comportamiento y, lo que es más importante para los intereses de los educadores, se han realizado las investigaciones con niños. Así, Ojanen, Grönroos y Salmivalli (2005), basándose en el modelo circunflejo de personalidad de Wiggins, Phillips y Trapnell (1989), propusieron que las metas sociales podían organizarse en un modelo similar en los niños. Este modelo ha sido empíricamente contrastado en diferentes estudios (Ojanen *et al.*, 2005; Ojanen, Aunola y Salmivalli, 2007). Según este modelo, los motivos sociales se dividen en dos grandes grupos: motivos orientados a conseguir poder y control, y motivos cuyo objetivo es ganar afiliación con los otros, lo que permite organizarlos en dos dimensiones. En la primera, “impacto/poder-sumisión”, a mayor puntuación, mayor deseo de mostrar autoridad y seguridad, y a menor puntuación, mayor tendencia a evitar discusiones, a evitar enfadarse con otros y a evitar no cumplir las expectativas que los otros tienen de uno mismo. En la segunda dimensión, “afiliación-alejamiento”, a mayor puntuación, mayor búsqueda de cercanía, afecto e intimidad, y a menor puntuación, mayor tendencia al aislamiento propio de quien no quiere mostrar sus sentimientos y pensamientos. Este modelo, cuya validez se ha comprobado en adultos (Locke, 2000), considera que las dos dimensiones son ortogonales, y que en torno a ellas pueden organizarse ocho metas sociales, como muestra la figura 1.

Las metas recogidas por el modelo circunflejo, sin embargo, no son las únicas que se persiguen en las interacciones sociales. Otros autores han considerado metas como “actuar de forma moral”, meta que responde al deseo de actuar correctamente, “reducir la tensión”, “utilizar a los otros –Instrumental–”, “controlar a los demás”, “vengarse”, etcétera (Rose y Asher, 1999). El modelo parece, pues, incompleto. Además, según Crick y Dodge (1994), aunque los niños suelen tener metas relativamente estables y generales al relacionarse con los demás, éstas no son totalmente fijas, sino que los niños las revisan en respuesta a estímulos sociales inmediatos. Los autores del modelo circunflejo, conscientes de este hecho, iniciaron el análisis del efecto de la situación en un segundo estudio (Ojanen *et al.*, 2007), obteniendo resultados que muestran la importancia de la situación, por lo que ésta debe ser tomada en cuenta de modo regular en el estudio del efecto de las metas sociales.

A la luz de lo anterior, tal y como ya anticipábamos, podemos concluir que no hay un modelo de metas sociales suficientemente exhaustivo, en el sentido de ser capaz de cubrir todas las metas sociales que mueven a las personas a relacionarse con los demás en una determinada dirección, y que tampoco hay instrumentos adecuados para su evaluación, al

FIGURA 1
Organización de las metas sociales de acuerdo con el modelo circunflejo de Ojanen *et al.* (2005)



CI: Conflicto de intereses, EG: Entreda al grupo, VI: Victimización, OC: Ocio

menos en castellano. No obstante, el punto al que han llegado Ojanen *et al.* (2005) nos parece adecuado para comenzar a estudiar las metas sociales de los alumnos y su efecto en la integración social. Este estudio supone partir de la evaluación de metas específicas —las que éstos y otros autores han considerado importantes— y analizar sus características y relación por pasos. En primer lugar, será preciso determinar si las metas sociales se manifiestan de modo regular en el comportamiento o, por el contrario, si su efecto está modulado por las situaciones de interacción, pues el peso relativo de metas y situaciones afectará al valor predictivo de unas y otras y, posiblemente, al modo en las distintas metas se relacionen entre sí. En segundo lugar, y con independencia del grado en que el efecto de las metas sociales se vea modulado por el tipo de situación de interacción, será preciso determinar cómo aquéllas se relacionan entre sí, relación que se manifestará en la estructura del cuestionario de evaluación. Finalmente, será preciso ver en qué medida el cuestionario de evaluación desarrollado y estudiado en los dos primeros pasos predice —se relaciona— con la integración social, objetivo al que habitualmente se dirigen los programas de intervención en este ámbito.

Habilidades y estrategias de interacción social

El modo en que interactuamos con otras personas depende no solo de las metas, sino también las habilidades sociales, esto es, del grado en que nuestras formas de comportarnos en distintas situaciones de interacción social son adaptativas. Por esta razón los investigadores han dedicado grandes esfuerzos a la descripción de sus características y de las condiciones que facilitan o inhiben su adquisición y utilización, y al desarrollo y la implementación de programas para la mejora de las mismas (O'Hearn y Gartz, 2002). A diferencia de lo que ocurre con las metas sociales, la evidencia acumulada ha permitido llegar a un consenso sobre los tipos fundamentales de estrategias de comunicación, siendo generalmente aceptado el modelo clásico de Goldstein, Sprafkin, Gershaw y Klein (1989), que establece que existen tres: asertivo, pasivo y agresivo. Estrategias y metas no tienen por qué coincidir, razón por la que cabe preguntarse cuál es el peso relativo de las una y otras en la interacción social, pregunta que obligará a evaluar ambas. No obstante, pese al interés de estudiar el papel de las estrategias de comunicación, debido al hecho de que su papel está bastante bien establecido y al hecho de que en un estudio previo (Rodríguez-

Rey y Alonso-Tapia, 2010) los resultados fueron en línea de lo esperado, ajustándose al modelo de Goldstein *et al.* (1989), en este estudio vamos a centrarnos en el estudio de las metas sociales y su papel en la integración social, si bien se analizará este papel en interacción con el de las habilidades o estrategias de interacción social.

Situaciones de interacción

Tanto nuestras metas como nuestras estrategias pueden y suelen cambiar de acuerdo con la situación social a la que nos estemos enfrentando. Rose y Asher (1999) y Ojanen *et al.*, (2007), conscientes de este hecho, consideraron que a la hora de evaluar el efecto de las metas hay que tener en cuenta al menos las siguientes situaciones de interacción: interacción positiva, entrada a un grupo, conflicto de intereses y victimización. Los resultados del último de estos estudios mostraron que la mitad de la varianza en los modos de actuación se debía a diferencias existentes entre los sujetos en sus metas sociales, mientras que la otra mitad se debía al tipo de situación de interacción. Afiliación e intimidad predominaban en situaciones de interacción positiva, de entrada a un grupo y de conflicto, mientras que en situaciones de victimización la tendencia a la afiliación era menor, siendo más común la dominancia. Además encontraron que las situaciones de victimización explican considerablemente más varianza que las otras situaciones, hecho que implica que los niños ajustan sus metas más en respuesta a la victimización que al resto de situaciones. Pese a estos resultados, dado que sólo hemos encontrado un estudio que analizase el papel moderador de la situación en las metas sociales, hemos considerado necesario analizar de nuevo el efecto de las mismas puesto que puede condicionar la validez de la evaluación de las metas sociales mediante el cuestionario a desarrollar.

Objetivos del trabajo e hipótesis

Dado que metas, estrategias y tipo de situación pueden influir en el comportamiento social, aunque nuestro interés se centra principalmente en el estudio de las primeras, estrategias y situaciones se van a utilizar en tanto en cuanto ayudan a comprender la generalidad o especificidad de sus efectos y a predecir la integración social. Esto supuesto, los dos objetivos del trabajo, ya mencionados al comienzo del artículo son:

- Determinar si los alumnos persiguen con la misma intensidad las distintas metas sociales en distintas situaciones o si, por el contrario, el tipo de situación modula la intensidad con que se persigue cada meta.
- Desarrollar y validar un instrumento (Cuestionario de Metas Sociales) que permita evaluar las metas sociales en distintas situaciones y validarlo en población adolescente. Este objetivo incluye otros dos más específicos:
 - Estudiar la estructura de dichas metas en población adolescente, esto es, qué relación hay entre las mismas.
 - Estudiar el grado en que las escalas de evaluación de metas predicen las estrategias de comunicación (habilidades sociales) y la integración social. En este caso cabe esperar que cuanto más se relacione una meta con “Afiliación”, predigan un mayor ajuste social, y que lo contrario ocurra con las metas relacionadas con la “Dominancia” (Ojanen *et al.*, 2005).

Método

Muestra

Participaron en el estudio 703 alumnos de dos centros concertados de Madrid, 233 de primer ciclo de Enseñanza Secundaria ($Md_{\text{Edad}} = 13.08$, $Sd = .91$), 253 de segundo ciclo ($Md_{\text{Edad}} = 15.22$, $Sd = .95$) y 214 de Bachillerato ($Md_{\text{Edad}} = 17.15$, $Sd = 1.51$). De ellos el 52,8% eran chicos, y el 46,8% chicas. El nivel sociocultural, atendiendo a la profesión de los padres, era medio o medio-bajo. El 78,3% de los alumnos eran de nacionalidad española, el 18,3, latinoamericanos, y el 3,4 procedían de otros continentes.

Materiales

a) *Cuestionario de metas sociales (CMS)*. Es un cuestionario de 48 ítems correspondientes a las ocho metas que comprende el Modelo Circunflejo, a los que se añadieron otros referidos a otras cuatro metas. El motivo por el que incluimos estas cuatro metas que no se encuentran en el modelo de Ojanen, es que como hemos mencionado, otros autores (Rose y Asher, 1999) indican que metas como “actuar de forma moral”, “vengarse”, etcétera, son relevantes, y no se encuentran incluidas en su modelo. Por lo tanto incluir estas cuatro metas adicionales responde al deseo de partir del mayor número de metas sociales específicas a la hora de determinar la regularidad con que mueven a las personas, el modo en que se relacionan y el grado en que permiten predecir la integración social. La evaluación de cada meta se hace mediante 4 elementos en los que se pide el grado de acuerdo en una escala tipo Likert de 5 puntos. Cada ítem corresponde a una situación distinta —entrada al grupo, conflicto de intereses, victimización y ocio—. La tabla I recoge las metas que se evalúan y un ejemplo de ítem de cada escala.

TABLA I
Metas evaluadas mediante el CMS y ejemplo de elementos de cada una de ellas

| | |
|------------------------------|--|
| Dominancia | <i>Me importa mucho que los demás piensen que soy inteligente debido a que mi plan es el mejor de todos los propuestos.</i> |
| Sumisión | <i>Doy mucha importancia a que nadie se enfade conmigo tanto si se decide mi plan como si se elige otro.</i> |
| Afiliación | <i>Es especialmente importante que vayamos donde vayamos, no haya conflictos entre nosotros y nos sigamos llevando bien.</i> |
| Distanciamiento | <i>Me importa bastante que mis compañeros no noten que estoy dolido por los insultos.</i> |
| Dominancia y Afiliación | <i>Me molesta bastante no poder decir cómo me siento a quienes me están insultando, ya que no les importa mi opinión.</i> |
| Dominancia y Distanciamiento | <i>Me siento muy molesto si no puedo convencer a los demás de ir a donde a mí me apetece.</i> |
| Sumisión y Afiliación | <i>Me suelo sentir especialmente mal si me dejan de lado o no me hablan, se decida lo que se decida.</i> |
| Sumisión y Distanciamiento | <i>Me molesta mucho que mis compañeros se rían de mí y piensen que soy ridículo.</i> |
| Envidia | <i>Me importa bastante que se metan sólo conmigo y no con alguno de mis compañeros a los que todos admiran</i> |
| Moral/Justicia | <i>Me importa mucho que decidamos el plan entre todos porque esta es la manera justa de actuar</i> |
| Diversión | <i>Me suele fastidiar mucho que se elija un plan que me parezca aburrido</i> |
| Venganza | <i>Me molesta no poder pagarles con la misma moneda si siento que no me tratan bien</i> |

b) *Cuestionario de estrategias sociales (CES)* (Rodríguez-Rey y Alonso-Tapia, 2010). Es un cuestionario de 24 ítems agrupados en dos escalas: “Tendencia al uso de estrategias pasivo-agresivas” ($\alpha = 0.64$) y “Tendencia al uso de estrategias asertivas” ($\alpha = 0.70$). Se utilizó para validar el cuestionario CMS. Los ítems hacen referencia al uso de las estrategias señaladas en las mismas cuatro situaciones de interacción anteriormente descritas. También se pide el grado de acuerdo en una escala tipo Likert de 5 puntos.

c) *Cuestionario de integración social (CIS)* (Rodríguez-Rey y Alonso-Tapia, 2010). Es un cuestionario con una única escala de 12 ítems, seis formulados de forma positiva y seis de forma negativa, que valúan el grado de *integración social subjetiva* del alumno, esto es, el grado en que el alumno considera ser aceptado por su grupo de compañeros y se muestra satisfecho con sus relaciones con sus iguales, el grado en que considera que puede acudir a sus compañeros en caso de necesitarlos, o el grado en que éstos recurren a él y, en el caso de los elementos negativos, el grado de rechazo que

experimenta. Se contesta en una escala Likert de 5 puntos. Se usó como criterio para evaluar la validez predictiva del CMS. Su consistencia interna es buena ($\alpha = 0.82$).

Análisis realizados

1. *Consistencia interna de las escalas teóricas.* El propósito ha sido determinar si las motivaciones evaluadas pueden considerarse disposiciones relativamente estables que influyen en el comportamiento más o menos con la misma intensidad con independencia de la situación de interacción.

2. *Análisis de varianza.* La realización de este análisis estaba condicionada a los resultados del análisis anterior. Si la consistencia interna resultaba ser baja, esto significaría que las metas no influyen en el comportamiento como lo haría un rasgo, sino que éste depende de la situación. En este caso era preciso analizar las diferencias en el grado en que las distintas situaciones activan o inhiben cada una de las metas.

3. *Análisis factorial.* Este análisis también dependía del primero. Puede que la consistencia interna de las escalas teóricas sea baja, pero eso no significa que no pueda haber pautas generales en que metas y situaciones se asociasen de modo distinto al previsto por Ojanen *et al.* (2005), algo que un análisis factorial que incluya todos los elementos de la escala puede poner de manifiesto, razón por la que se ha llevado a cabo.

4. *Análisis de fiabilidad de las escalas derivadas del análisis factorial.*

5. *Análisis de validez predictiva del Cuestionario de Metas Sociales.* Para estudiar el grado en que las escalas de evaluación de metas predicen, como cabría esperar, las estrategias de comunicación (habilidades sociales) y la integración social se realizaron análisis de correlaciones y regresión.

Resultados

Análisis de consistencia interna de las escalas teóricas

Como puede comprobarse en la tabla II, en el caso de las *metas sociales*, los valores son más bien bajos (α entre 0.267 y 0.663), esto es, los sujetos no responden de forma consistente –regular– ante los ítems que recogen comportamientos activados por una misma meta social. Este hecho puede deberse a un comportamiento aleatorio o al influjo sistemático de los tipos de situaciones a los que se refiere cada ítem, posibilidad que se analiza más adelante.

TABLA II
Medias y desviaciones típicas de las puntuaciones en metas y estrategias de interacción social en distintas situaciones

| Escala | α | Situaciones de interacción | | | | | | | |
|-----------------------|----------|----------------------------|------|--------------------|------|---------------|------|-------|------|
| | | Conflicto de intereses | | Entrada a un grupo | | Victimización | | Ocio | |
| | | Media | Dt | Media | Dt | Media | Dt | Media | Dt |
| <i>Metas sociales</i> | | | | | | | | | |
| Dominancia (D) | .46 | 2.47 | 0.99 | 2.88 | 1.08 | 7.32 | 1.09 | 3.20 | 1.04 |
| D-Afiliación | .48 | 3.99 | 0.98 | 3.94 | 0.99 | 3.40 | 1.15 | 3.87 | 0.94 |
| Afiliación (A) | .64 | 4.50 | 0.90 | 3.72 | 1.08 | 4.44 | 0.92 | 4.04 | 0.99 |
| A-Sumisión | .55 | 3.94 | 1.09 | 3.08 | 0.95 | 3.75 | 1.17 | 3.61 | 1.03 |
| Sumisión (S) | .39 | 3.57 | 1.07 | 3.64 | 1.15 | 3.64 | 1.12 | 3.16 | 1.23 |
| S-Aislamiento | .66 | 3.46 | 1.13 | 3.81 | 1.08 | 3.64 | 1.15 | 3.37 | 1.10 |
| Aislamiento (Ai) | .40 | 2.93 | 1.06 | 3.31 | 1.06 | 3-35 | 1.17 | 3-04 | 0.97 |
| Dominancia-Ai | .27 | 2.58 | 1.05 | 3.50 | 0.90 | 3.56 | 1.09 | 3.09 | 0.98 |
| Envidia | .41 | 1.93 | 1.09 | 2.06 | 1.09 | 3.19 | 1.21 | 2.98 | 1.03 |
| Moral/Justicia | .52 | 4.19 | 1.05 | 3.85 | 1.08 | 3.73 | 1.10 | 3.77 | 1.01 |
| Diversión | .50 | 3.21 | 1.03 | 4.25 | 0.93 | 4.03 | 1.04 | 4.26 | 0.97 |
| Venganza | .64 | 2.75 | 1.11 | 3.02 | 1.22 | 3.15 | 1.33 | 3.13 | 1.27 |

Variación de metas en función de las situaciones: Análisis de varianza

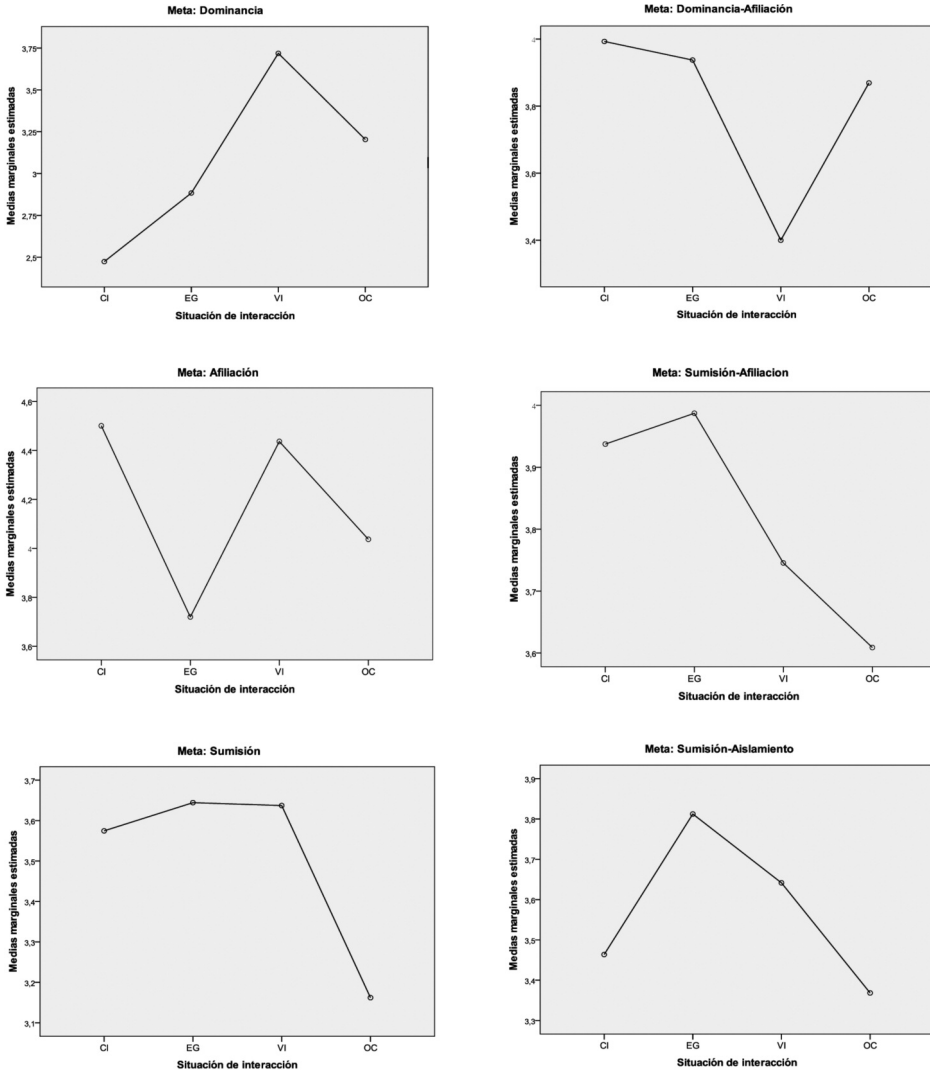
En la tabla II se muestran también las medias y desviaciones típicas de las metas del modelo de Ojanen y de las nuevas metas incluidas en el modelo y, a continuación en la tabla III y en la figura 2, los resultados de los análisis de varianza de las diferencias de medias en cada meta en función de la situación. Como puede apreciarse, existen diferencias significativas tanto entre las puntuaciones en las distintas escalas como dentro de cada una de las escalas pero en distintas situaciones. Esto implica que las distintas metas varían considerablemente en función de la situación. Algunos de los resultados más destacables en este sentido son el hecho de que las metas "Dominancia", "Afilación", "Venganza", "Aislamiento" y "Envidia" se activan preferentemente en las situaciones de "Victimización", mientras que la meta "deseo de actuar de acuerdo con lo que se considera moral o justo" es especialmente elevada en las situaciones de "Conflicto de intereses". Con respecto a la meta "Deseo de divertirse" se activa preferentemente en situaciones de "Ocio" y "Entrada a un grupo". Todos estos resultados coinciden con lo que cabría esperar.

TABLA III
Análisis de varianza de medidas repetidas de las puntuaciones en metas sociales en distintas situaciones

| Análisis | Fuente de variación | Suma de cuadrados | <i>gl</i> | Media cuadrática | <i>F</i> | Significación | η^2 parcial | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
|------------------------|---------------------|-------------------|-----------|------------------|----------|---------------|------------------|------------------------|-----------|--------|------|--------|--------|------|------|-------|---------|---------|------|------------------------|-----------|--------|------|--------|--------|------|------|-------|---------|---------|------|------------------------|-----------|--------|------|--------|--------|------|------|-------|---------|---------|------|------------------------|-----------|--------|------|--------|--------|------|------|-------|---------|---------|------|------------------------|-----------|--------|------|--------|--------|------|------|-------|---------|---------|------|------------------------|-----------|--------|------|--------|--------|------|------|-------|---------|---------|------|------------------------|-----------|--------|------|--------|--------|------|------|-------|---------|---------|------|----------------|-----------|--------|------|--------|--------|------|------|-------|---------|---------|------|----------------|-----------|--------|------|--------|--------|------|------|-------|---------|---------|------|-----------|-----------|--------|------|--------|--------|------|------|-------|---------|---------|------|----------|-----------|-------|------|-------|-------|------|------|
| Dominancia | Situación | 582.49 | 2.94 | 197.71 | 211.21 | .000 | .231 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| | Error | 1936.00 | 2068.14 | .93 | | | | Dominancia-Afilación | Situación | 155.42 | 2.85 | 54.46 | 60.80 | .000 | .080 | Error | 1794.32 | 2003.25 | .89 | Afilación | Situación | 281.79 | 2.88 | 97.55 | 141.68 | .000 | .168 | Error | 1396.20 | 2027.80 | .68 | Afilación-sumisión | Situación | 64.61 | 2.93 | 22.03 | 24.53 | .000 | .034 | Error | 1848.64 | 2058.35 | .89 | Sumisión | Situación | 54.45 | 1 | 54.45 | 54.33 | .000 | .072 | Error | 703.59 | 702 | 1.00 | Sumisión-Aislamiento | Situación | 81.34 | 2.87 | 28.32 | 32.32 | .000 | .044 | Error | 1766.40 | 2015.85 | .87 | Aislamiento | Situación | 87.73 | 2.94 | 29.83 | 29.63 | .000 | .041 | Error | 2078.51 | 2064.69 | 1.00 | Dominancia-Aislamiento | Situación | 431.76 | 2.87 | 149.94 | 153.37 | .000 | .179 | Error | 1976.23 | 2021.35 | .97 | Envidia | Situación | 848.42 | 2.93 | 289.09 | 268.26 | .000 | .456 | Error | 2220.32 | 2060.23 | 1.07 | Moral/Justicia | Situación | 92.26 | 2.96 | 31.15 | 34.40 | .000 | .093 | Error | 1882.73 | 2079.37 | .90 | Diversión | Situación | 516.46 | 2.86 | 180.14 | 217.74 | .000 | .342 | Error | 1665.03 | 2012.63 | .82 | Venganza | Situación | 70.65 | 2.85 | 24.73 | 22.18 | .000 | .060 |
| Dominancia-Afilación | Situación | 155.42 | 2.85 | 54.46 | 60.80 | .000 | .080 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| | Error | 1794.32 | 2003.25 | .89 | | | | Afilación | Situación | 281.79 | 2.88 | 97.55 | 141.68 | .000 | .168 | Error | 1396.20 | 2027.80 | .68 | Afilación-sumisión | Situación | 64.61 | 2.93 | 22.03 | 24.53 | .000 | .034 | Error | 1848.64 | 2058.35 | .89 | Sumisión | Situación | 54.45 | 1 | 54.45 | 54.33 | .000 | .072 | Error | 703.59 | 702 | 1.00 | Sumisión-Aislamiento | Situación | 81.34 | 2.87 | 28.32 | 32.32 | .000 | .044 | Error | 1766.40 | 2015.85 | .87 | Aislamiento | Situación | 87.73 | 2.94 | 29.83 | 29.63 | .000 | .041 | Error | 2078.51 | 2064.69 | 1.00 | Dominancia-Aislamiento | Situación | 431.76 | 2.87 | 149.94 | 153.37 | .000 | .179 | Error | 1976.23 | 2021.35 | .97 | Envidia | Situación | 848.42 | 2.93 | 289.09 | 268.26 | .000 | .456 | Error | 2220.32 | 2060.23 | 1.07 | Moral/Justicia | Situación | 92.26 | 2.96 | 31.15 | 34.40 | .000 | .093 | Error | 1882.73 | 2079.37 | .90 | Diversión | Situación | 516.46 | 2.86 | 180.14 | 217.74 | .000 | .342 | Error | 1665.03 | 2012.63 | .82 | Venganza | Situación | 70.65 | 2.85 | 24.73 | 22.18 | .000 | .060 | Error | 2235.34 | 2005.32 | 1.11 | | | | | | | | |
| Afilación | Situación | 281.79 | 2.88 | 97.55 | 141.68 | .000 | .168 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| | Error | 1396.20 | 2027.80 | .68 | | | | Afilación-sumisión | Situación | 64.61 | 2.93 | 22.03 | 24.53 | .000 | .034 | Error | 1848.64 | 2058.35 | .89 | Sumisión | Situación | 54.45 | 1 | 54.45 | 54.33 | .000 | .072 | Error | 703.59 | 702 | 1.00 | Sumisión-Aislamiento | Situación | 81.34 | 2.87 | 28.32 | 32.32 | .000 | .044 | Error | 1766.40 | 2015.85 | .87 | Aislamiento | Situación | 87.73 | 2.94 | 29.83 | 29.63 | .000 | .041 | Error | 2078.51 | 2064.69 | 1.00 | Dominancia-Aislamiento | Situación | 431.76 | 2.87 | 149.94 | 153.37 | .000 | .179 | Error | 1976.23 | 2021.35 | .97 | Envidia | Situación | 848.42 | 2.93 | 289.09 | 268.26 | .000 | .456 | Error | 2220.32 | 2060.23 | 1.07 | Moral/Justicia | Situación | 92.26 | 2.96 | 31.15 | 34.40 | .000 | .093 | Error | 1882.73 | 2079.37 | .90 | Diversión | Situación | 516.46 | 2.86 | 180.14 | 217.74 | .000 | .342 | Error | 1665.03 | 2012.63 | .82 | Venganza | Situación | 70.65 | 2.85 | 24.73 | 22.18 | .000 | .060 | Error | 2235.34 | 2005.32 | 1.11 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Afilación-sumisión | Situación | 64.61 | 2.93 | 22.03 | 24.53 | .000 | .034 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| | Error | 1848.64 | 2058.35 | .89 | | | | Sumisión | Situación | 54.45 | 1 | 54.45 | 54.33 | .000 | .072 | Error | 703.59 | 702 | 1.00 | Sumisión-Aislamiento | Situación | 81.34 | 2.87 | 28.32 | 32.32 | .000 | .044 | Error | 1766.40 | 2015.85 | .87 | Aislamiento | Situación | 87.73 | 2.94 | 29.83 | 29.63 | .000 | .041 | Error | 2078.51 | 2064.69 | 1.00 | Dominancia-Aislamiento | Situación | 431.76 | 2.87 | 149.94 | 153.37 | .000 | .179 | Error | 1976.23 | 2021.35 | .97 | Envidia | Situación | 848.42 | 2.93 | 289.09 | 268.26 | .000 | .456 | Error | 2220.32 | 2060.23 | 1.07 | Moral/Justicia | Situación | 92.26 | 2.96 | 31.15 | 34.40 | .000 | .093 | Error | 1882.73 | 2079.37 | .90 | Diversión | Situación | 516.46 | 2.86 | 180.14 | 217.74 | .000 | .342 | Error | 1665.03 | 2012.63 | .82 | Venganza | Situación | 70.65 | 2.85 | 24.73 | 22.18 | .000 | .060 | Error | 2235.34 | 2005.32 | 1.11 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Sumisión | Situación | 54.45 | 1 | 54.45 | 54.33 | .000 | .072 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| | Error | 703.59 | 702 | 1.00 | | | | Sumisión-Aislamiento | Situación | 81.34 | 2.87 | 28.32 | 32.32 | .000 | .044 | Error | 1766.40 | 2015.85 | .87 | Aislamiento | Situación | 87.73 | 2.94 | 29.83 | 29.63 | .000 | .041 | Error | 2078.51 | 2064.69 | 1.00 | Dominancia-Aislamiento | Situación | 431.76 | 2.87 | 149.94 | 153.37 | .000 | .179 | Error | 1976.23 | 2021.35 | .97 | Envidia | Situación | 848.42 | 2.93 | 289.09 | 268.26 | .000 | .456 | Error | 2220.32 | 2060.23 | 1.07 | Moral/Justicia | Situación | 92.26 | 2.96 | 31.15 | 34.40 | .000 | .093 | Error | 1882.73 | 2079.37 | .90 | Diversión | Situación | 516.46 | 2.86 | 180.14 | 217.74 | .000 | .342 | Error | 1665.03 | 2012.63 | .82 | Venganza | Situación | 70.65 | 2.85 | 24.73 | 22.18 | .000 | .060 | Error | 2235.34 | 2005.32 | 1.11 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Sumisión-Aislamiento | Situación | 81.34 | 2.87 | 28.32 | 32.32 | .000 | .044 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| | Error | 1766.40 | 2015.85 | .87 | | | | Aislamiento | Situación | 87.73 | 2.94 | 29.83 | 29.63 | .000 | .041 | Error | 2078.51 | 2064.69 | 1.00 | Dominancia-Aislamiento | Situación | 431.76 | 2.87 | 149.94 | 153.37 | .000 | .179 | Error | 1976.23 | 2021.35 | .97 | Envidia | Situación | 848.42 | 2.93 | 289.09 | 268.26 | .000 | .456 | Error | 2220.32 | 2060.23 | 1.07 | Moral/Justicia | Situación | 92.26 | 2.96 | 31.15 | 34.40 | .000 | .093 | Error | 1882.73 | 2079.37 | .90 | Diversión | Situación | 516.46 | 2.86 | 180.14 | 217.74 | .000 | .342 | Error | 1665.03 | 2012.63 | .82 | Venganza | Situación | 70.65 | 2.85 | 24.73 | 22.18 | .000 | .060 | Error | 2235.34 | 2005.32 | 1.11 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Aislamiento | Situación | 87.73 | 2.94 | 29.83 | 29.63 | .000 | .041 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| | Error | 2078.51 | 2064.69 | 1.00 | | | | Dominancia-Aislamiento | Situación | 431.76 | 2.87 | 149.94 | 153.37 | .000 | .179 | Error | 1976.23 | 2021.35 | .97 | Envidia | Situación | 848.42 | 2.93 | 289.09 | 268.26 | .000 | .456 | Error | 2220.32 | 2060.23 | 1.07 | Moral/Justicia | Situación | 92.26 | 2.96 | 31.15 | 34.40 | .000 | .093 | Error | 1882.73 | 2079.37 | .90 | Diversión | Situación | 516.46 | 2.86 | 180.14 | 217.74 | .000 | .342 | Error | 1665.03 | 2012.63 | .82 | Venganza | Situación | 70.65 | 2.85 | 24.73 | 22.18 | .000 | .060 | Error | 2235.34 | 2005.32 | 1.11 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Dominancia-Aislamiento | Situación | 431.76 | 2.87 | 149.94 | 153.37 | .000 | .179 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| | Error | 1976.23 | 2021.35 | .97 | | | | Envidia | Situación | 848.42 | 2.93 | 289.09 | 268.26 | .000 | .456 | Error | 2220.32 | 2060.23 | 1.07 | Moral/Justicia | Situación | 92.26 | 2.96 | 31.15 | 34.40 | .000 | .093 | Error | 1882.73 | 2079.37 | .90 | Diversión | Situación | 516.46 | 2.86 | 180.14 | 217.74 | .000 | .342 | Error | 1665.03 | 2012.63 | .82 | Venganza | Situación | 70.65 | 2.85 | 24.73 | 22.18 | .000 | .060 | Error | 2235.34 | 2005.32 | 1.11 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Envidia | Situación | 848.42 | 2.93 | 289.09 | 268.26 | .000 | .456 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| | Error | 2220.32 | 2060.23 | 1.07 | | | | Moral/Justicia | Situación | 92.26 | 2.96 | 31.15 | 34.40 | .000 | .093 | Error | 1882.73 | 2079.37 | .90 | Diversión | Situación | 516.46 | 2.86 | 180.14 | 217.74 | .000 | .342 | Error | 1665.03 | 2012.63 | .82 | Venganza | Situación | 70.65 | 2.85 | 24.73 | 22.18 | .000 | .060 | Error | 2235.34 | 2005.32 | 1.11 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Moral/Justicia | Situación | 92.26 | 2.96 | 31.15 | 34.40 | .000 | .093 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| | Error | 1882.73 | 2079.37 | .90 | | | | Diversión | Situación | 516.46 | 2.86 | 180.14 | 217.74 | .000 | .342 | Error | 1665.03 | 2012.63 | .82 | Venganza | Situación | 70.65 | 2.85 | 24.73 | 22.18 | .000 | .060 | Error | 2235.34 | 2005.32 | 1.11 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Diversión | Situación | 516.46 | 2.86 | 180.14 | 217.74 | .000 | .342 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| | Error | 1665.03 | 2012.63 | .82 | | | | Venganza | Situación | 70.65 | 2.85 | 24.73 | 22.18 | .000 | .060 | Error | 2235.34 | 2005.32 | 1.11 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Venganza | Situación | 70.65 | 2.85 | 24.73 | 22.18 | .000 | .060 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| | Error | 2235.34 | 2005.32 | 1.11 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |

FIGURA 2

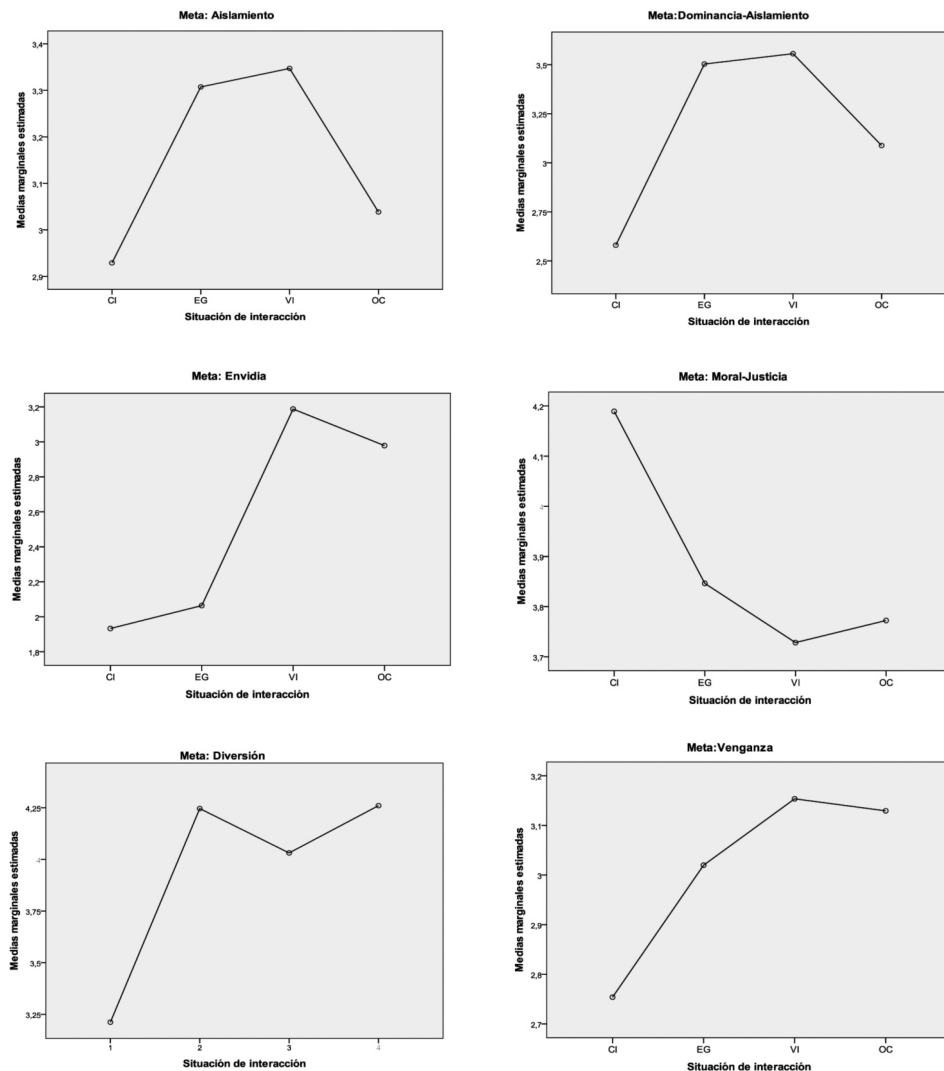
Gráficos de las medias y desviaciones típicas en las escalas de metas de interacción social en distintas situaciones



CI: Conflicto de intereses, EG: Entreda al grupo, VI: Victimización, OC: Ocio

Análisis Factorial

Aunque el comportamiento social en función de las distintas metas varía en función de las situaciones, la inspección de los gráficos de la figura 2 sugiere cierta semejanza entre el modo en que el comportamiento ligado a las distintas metas varía. Para analizar esta posibilidad, tras un primer análisis exploratorio en el que se pidió el gráfico de sedimentación y que sugería que era adecuado hacer un análisis con tres factores, se realizó este análisis utilizando el método de Componentes principales para la extracción de factores, el método Oblimín para la rotación, y aceptando como criterio de corte para aceptar la inclusión de un ítem en un factor el valor estándar de 0.30. Los resultados se muestran en la tabla IV.

FIGURA 2
Continuación

CI: Conflicto de intereses, EG: Entreda al grupo, VI: Victimización, OC: Ocio

Como puede verse, los tres factores explican el 28,51% de la varianza. El primero explica el 17,03%. El análisis del contenido de los ítems muestra un predominio de actuaciones en donde las metas más buscadas son sumisión y alejamiento. Denominamos a este factor "Orientación a la sumisión y al alejamiento".

El segundo factor explica un 7,12% de la varianza. El análisis del contenido de los ítems muestra un predominio de actuaciones en donde las metas más activadas son "Venganza" y "Dominancia". Por este motivo este factor se ha denominado "Orientación al dominio y la venganza".

El tercer factor explica el 4,36% de la varianza. En él saturan principalmente los ítems que miden "Afilación", y "Moral", además de tres de los cuatro que evalúan Sumisión-Afilación. Lo denominamos "Orientación a la afiliación".

TABLA IV
Análisis factorial global: Metas¹

| Situación | Meta | Factor | | | Situación | Meta | Factor | | |
|-----------|-------|---------|----------|----------|-----------|-------|--------|------|------|
| | | 1 | 2 | 3 | | | 1 | 2 | 3 |
| CIN | DO | | .390 | | VIC | DO | .451 | | .407 |
| | AF | | | .448 | | AF | | | .691 |
| | SU | .336 | | | | SUM | | | .417 |
| | AL | | | | | AL | .451 | | |
| | DO-AF | .315 | | | | DO-AF | .414 | | .515 |
| | SU-AF | .480 | | | | SU-AF | .540 | | .439 |
| | SU-AL | .438 | | | | SU-AL | .647 | | .325 |
| | DO-AL | | .541 | | | DO-AL | .487 | | .317 |
| | VEN | | .478 | | | VEN | | .586 | |
| | EN | | .420 | | | EN | .380 | .325 | |
| | MO | | | .447 | | MO | .515 | | .398 |
| OC | | .337 | | OC | | | .553 | | |
| EG | DO | .358 | .455 | | OC | DO | .587 | | |
| | AF | .450 | | .518 | | AF | .352 | | .710 |
| | SUM | .485 | | .318 | | SUM | .481 | | |
| | AL | | .541 | | | AL | .375 | | |
| | DO-AF | .414 | | .515 | | DO-AF | | | .560 |
| | SU-AF | .321 | | .543 | | SU-AF | .540 | | .439 |
| | SU-AL | .560 | | .330 | | SU-AL | .647 | | .325 |
| | DO-AL | | | .405 | | DO-AL | | .394 | |
| | VEN | | .607 | | | VEN | | .654 | |
| | EN | | .460 | | | EN | | .453 | |
| | MO | .398 | | .411 | | MO | .475 | | .352 |
| OC | | | .639 | OC | | | .605 | | |
| | | Factor1 | Factor 2 | Factor 3 | | | | | |
| VP | | 8.17 | 3.41 | 2.09 | | | | | |
| α | | 0.875 | 0.732 | 0.877 | | | | | |

¹ CIN: Conflicto de intereses, EG: Entrada a un grupo, VIC: Victimización, OC: Ocio, DO: Dominancia, AF: Afiliación, SU: Sumisión, AL: Alejamiento, VEN: Venganza, EN: Envidia, MO: Moral, OC: Ocio.

La tabla IV también recoge los índices α de Cronbach encontrados, plenamente aceptables.

Análisis de correlaciones

La tabla V muestra las correlaciones entre las escalas de metas sociales, de estrategias de integración social. Como puede verse, la integración social se asocia principalmente a la escala de Afiliación, a la de Asertividad y, negativamente, a la tendencia a actuar de modo “Pasivo-Agresivo”, como cabía esperar. La correlación entre el criterio y la escala “Alejamiento-Sumisión”, aunque más baja, es también significativa y –en contra de lo que cabría esperar– positiva. La escala “Dominancia-Venganza” no correlaciona con el criterio, por lo que no incluimos esta variable en el análisis de regresión.

Con respecto a las correlaciones entre las distintas metas entre sí, entre las estrategias entre sí y entre metas y estrategias encontramos que casi la totalidad de las correlaciones es significativa, por lo que es necesario realizar un análisis de regresión múltiple para ver en el peso de cada una de las mismas a lo hora de la predicción.

TABLA V
Correlaciones entre las variables (N=703)¹

| | Aislamiento- sumisión (A-S) | Dominancia- Venganza (D-V) | Afiliación (A-C) | Estrategias Asertivas | Estrategias pasivo- agresivas |
|-----------------------|-----------------------------------|----------------------------------|---------------------|--------------------------|-------------------------------------|
| Integración social | .191*** | -.047 | .355*** | .290*** | -.288*** |
| A_S | | .322*** | .880*** | .446*** | -.059 |
| D_V | | | .180*** | -.078 | .322*** |
| A_C | | | | .538*** | -.183*** |
| Estrategias Asertivas | | | | | -.211*** |

¹*** Valor significativo al 1 por mil

Análisis de regresión

La tabla VI incluye los resultados de dos análisis diferentes, uno en el que sólo se han utilizado como predictores las metas sociales, y otro en el que se han utilizado además las estrategias utilizadas en las situaciones de interacción social. Como puede comprobarse, las metas sociales por sí solas predicen un 19,2% del criterio, puntuación que se incrementa en un 3,6% cuando a las dos metas consideradas se añaden las estrategias sociales (Asertivas y Pasivo-Agresivas).

TABLA VI
Análisis de regresión

| Variable criterio: Integración | | | | | | | |
|--------------------------------|----------------|------|--------------------------|------------|-------------------------|--------------------------|------------------------|
| R | R ² | Sig. | Aislamiento- Sumisión | Afiliación | Dominancia- Venganza | Estrategias Asertivas | E. Pasivo Agresivas |
| 0.438 | 0.192 | .000 | -0.54*** | 0.83*** | NS | - | - |
| 0.478 | 0.228 | .000 | -0.45*** | 0.66*** | NS | 0.09* | -0.17*** |

*** valor significativo al 1 por mil; * valor significativo al 2%

Discusión y conclusiones

En este estudio, nos planteábamos, en primer lugar, estudiar el grado en que el efecto de las metas sociales en el comportamiento está condicionado por la naturaleza de las distintas situaciones de interacción y, en segundo lugar, desarrollar y validar un cuestionario que pusiese de manifiesto su organización y la semejanza de la misma con la encontrada en trabajos previos (Ojanen *et al.*, 2005), y su papel en la integración social, respondiendo a la pregunta: ¿En qué medida las metas sociales predicen –y probablemente influyen en– la integración social? Ahora bien, ¿qué ha aportado nuestro estudio a este objetivo?

Un primer resultado tiene que ver con la pregunta sobre si las metas sociales funcionan como disposiciones relativamente estables o no. La respuesta ha sido negativa. Al analizar la consistencia interna de las escalas teóricas iniciales así como las diferencias en función de las situaciones de interacción se ha encontrado que el grado en que se manifiestan dependen en gran medida de éstas situaciones, en línea con los resultados encontrados en el estudio de Ojanen *et al.* (2007). El hecho de que en su primer estudio (Ojanen *et al.*, 2005) se obtuviese una fiabilidad adecuada en las escalas parece deberse no a que éstas sean disposiciones estables, sino a que la escala empleada contenía ítems generales muy similares que no hacían referencia a ninguna situación en concreto, hecho que facilita el que sean respondidos de modo semejante. Sin embargo, el estudio de la validez predictiva implica considerar situaciones diferentes lo que puede explicar la baja validez predictiva del modelo.

Un segundo resultado tiene que ver con el modo en que las metas sociales específicas se relacionan entre sí, siendo de algún modo reflejo de orientaciones motivacionales de tipo social más generales. En un primer momento, de acuerdo con el planteamiento inicial, en el caso de que las escalas teóricas hubieran sido suficientemente consistentes, se habría examinado si la relación entre las mismas respondía al Modelo Circunflejo. Debido a la escasa consistencia interna de las escalas teóricas, consideramos que no procedía examinar el ajuste de los datos al mismo,

En su lugar, en un segundo momento, se realizó un Análisis Factorial exploratorio. Este ha puesto de manifiesto la existencia de tres grandes tendencias motivacionales: *Orientación a la sumisión/alejamiento*, *Orientación al dominio/venganza*, y *Orientación a la afiliación*. Estos resultados apoyan los planteamientos de McClelland (1985) y de Gable (2006) y Elliot, Gable y Mapes (2006) sobre motivación social. Según esta perspectiva buscamos aproximarnos a los otros para establecer lazos afectivos gratificantes (tendencia paralela al factor “Orientación a la afiliación”) mientras que podemos evitar interacciones porque anticipamos consecuencias negativas (“Orientación a la sumisión/aislamiento”). El tercer factor encontrado “Orientación al Dominio/Venganza” tiene cierta similitud con el deseo de dominio (poder) propuesto por McClelland, aunque incluye dos componentes —la envidia y el deseo de venganza— que éste autor, centrado en las motivaciones positivas, no consideró.

El tercer grupo de resultados son los relativos a la validez predictiva del cuestionario, validez que se ha estudiado en dos pasos, mediante análisis de correlaciones y de regresión. El análisis de correlaciones ha puesto de manifiesto, en primer lugar, que metas y estrategias se relacionan con el criterio generalmente en línea de lo que cabía esperar —siendo las correlaciones entre las variables “Alejamiento-Sumisión”, “Afiliación” y “Asertividad”, por un lado, y el criterio, por otro, positivas y entre “Agresividad-Pasividad” y el criterio, negativa—. Así mismo se encontró, que la correlación de la escala “Dominancia-Venganza” y el criterio es prácticamente nula. Este resultado inesperado puede explicarse por el efecto de la situación, pues probablemente el alumno movido por esta meta sea rechazado si la manifestación de sus motivaciones tiene lugar de modo regular. Sin embargo, como la activación de las motivaciones parece bastante ligada a las características de la situación, si las que activan estas motivaciones son poco frecuentes, es improbable que aparezca una relación sistemática. Pero además hay al menos otras dos explicaciones posibles de la ausencia de esta relación. Primero, el hecho de que se haya evaluado la integración mediante autoinforme puede haber dado lugar a que la deseabilidad social haya contribuido a aminorar la manifestación de un posible rechazo social. Segundo, es sabido que los alumnos que manifiestan actitudes de dominio, agresivas e incluso de acoso experimentan a menudo tanto aceptación como rechazo social, hecho que también puede haber influido en que no se haya detectado una relación sistemática entre las metas que nos ocupan y la integración social.

En cuanto al análisis de regresión, se realizó para determinar el peso relativo que las metas generales evaluadas mediante el cuestionario, en combinación con las habilidades y estrategias sociales, tienen a la hora de predecir —y probablemente explicar— la integración social. Este análisis ha puesto de manifiesto que las metas “Afiliación” y “Alejamiento-Sumisión” predicen una parte importante de la puntuación en integración social, resultados que coinciden con los planteamientos de Elliot *et al.* (2006), Erdley y Asher (1996), Gable (2006) y McClelland (1985) anteriormente mencionados. Las estrategias, por su parte, contribuyen a la predicción con un peso significativo pero muy pequeño. El hecho de que las metas tengan más capacidad predictiva que las estrategias puede relacionarse con el hecho de que, mientras que disponer de una serie de estrategias no garantiza que se vaya a actuar de un modo determinado si no se está motivado para ello, el estar motivado, incluso en ausencia de las estrategias adecuadas, puede llevar a la búsqueda de maneras alternativas de comportarse. Resumiendo, parece que buscar bien la proximidad y el afecto de los demás, bien la evitación de conflictos mediante la sumisión o el aislamiento

–pasar desapercibido–, y emplear estrategias asertivas es más adaptativo, dado que se relaciona de forma significativa y positiva con una adecuada integración en el grupo de iguales. Por el contrario, emplear estrategias de interacción social de tipo Pasivo-Agresivo, se relaciona de forma inversa con la adaptación al grupo de iguales. Estos datos son similares a los resultados de Ojanen *et al.* (2005) que pese a considerar un total de ocho variables en su modelo, finalmente emplearon únicamente dos (dominancia y afiliación) en sus análisis predictivos, con lo que en la práctica reconocen que el valor de trabajar con motivaciones de carácter general, encontrando que la meta de Afiliación se relaciona con un mejor ajuste social.

Un cuarto resultado que merece la pena comentar tiene que ver con las variables específicas que no consideraban Ojanen y sus colaboradores. Como acabamos de señalar, la envidia y la venganza se asocian de manera significativa al deseo de dominio. Ante todo este hecho muestra que son varias las motivaciones específicas que subyacen a esta orientación motivacional y, en consecuencia permite arrojar luz adicional sobre el significado de la misma. Asimismo, dado que son metas relevantes, su presencia muestra que el planteamiento de Ojanen y colaboradores no es suficientemente comprensivo.

Consideramos, pues, que estos resultados arrojan nueva luz sobre las metas sociales relevantes para la integración social, sobre el modo en que parece que se activan y en que se organizan, y sobre las relaciones entre metas y estrategias sociales, por un lado y la integración social por otro. Sin embargo, nuestro estudio presenta también algunas limitaciones: 1) No se ha estudiado la consistencia intra-situacional de las metas, pues hemos incluido un único ítem por cada situación; 2) el análisis factorial realizado fue exploratorio, no confirmatorio; 3) en la predicción de la “integración social” se han utilizado simultáneamente metas y estrategias, sin analizar si el efecto de las primeras podría estar mediatizado por las segundas.

De cara a la investigación futura, además de superar estas limitaciones mejorando el cuestionario y su validez, sería conveniente tratar de analizar de qué depende la adquisición de las metas sociales de carácter positivo, estudio que podría realizarse en dos direcciones la primera de ellas a través de un estudio retrospectivo consistente en analizar el pasado de chicos y chicas con un determinado patrón motivacional, y la segunda –suponiendo que las actitudes prosociales dependen del grado en que el sujeto experimenta los efectos de estar en distintas situaciones de interacción– se trataría de ver que medida esas experiencias facilitan la adquisición de metas y actitudes prosociales.

Referencias

- ALONSO-TAPIA, J. & FERNÁNDEZ, B. (2008). Motives related to learning and perceptions of environment motivational quality: how do they interact in university students? *Psicothema*, 20 (4), 883-889.
- ALONSO-TAPIA, J. & FERNÁNDEZ (2009). Clima motivacional de clase: Validez transcultural e implicaciones educativas. *Infancia y Aprendizaje*, 32, 597-612.
- BAUMEISTER, R. & LEARY, M. (1995). The need to belong: Desire for interpersonal attachments as a fundamental human motivation. *Psychological Bulletin*, 117 (3), 497-529.
- CHUNG, T. & ASHER, S. (1996). Children's goals and strategies in peer conflict situations. *Merrill-Palmer Quarterly*, 42, 125-147.
- CRICK, N. & DODGE, K. (1994). A review and reformulation of social information-processing mechanisms in children's social adjustment. *Psychological Bulletin*, 115, 74-101.
- ELLIOT, A. J., GABLE, S. L. & MAPES, R. R. (2006). Approach and Avoidance Motivation in the Social Domain. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 32, 378-391.
- ERDLEY, C. & ASHER, S. (1996). Children's social goals and self-efficacy perceptions as influences on their responses to ambiguous provocation. *Child Development*, 67, 1139-1344.
- GABLE, S. L. (2006). Approach and Avoidance Social Motives and Goals. *Journal of Personality*, 74 (1), 175-222.
- GAZELLE, H. (2006). Class Climate Moderates Peer Relations and Emotional Adjustment in Children with an Early History of Anxious Solitude: A Child x Environment Model. *Developmental Psychology*, 42 (6), 1179-1192.

- GILMAN, R. HUEBNER, E. & FURLONG, M. (2009). *Handbook of Positive Psychology in Schools*. Nueva York: Taylor y Francis.
- GOLDSTEIN A. P., SPRAFKIN R. P., GERSHAW, N. J. & KLEIN, P. (1989). *Habilidades sociales y autocontrol en la adolescencia*. Barcelona: Martínez Roca.
- HAWLEY, P. (2003). Strategies of control, aggression and morality in preschoolers: An evolutionary perspective. *Journal of Experimental Child Psychology*, 85, 213-235.
- KOESTNER, R. & MCCLELLAND, D. C. (1992). The affiliation motive. En Ch. Smith (Ed.), *Motivation and personality: handbook of thematic content analysis* (pp. 205-210). Nueva York: Cambridge.
- LOCHE, K. (2000). Circumplex scales of interpersonal values: Reliability, validity and applicability to interpersonal problems and personality disorders. *Journal of Personality Assessment*, 75, 249-267.
- MCCLELLAND, D. (1985). How motives, skills, and values determine what people do. *American Psychologist*, 40 (7), 812-825.
- O'HEARN, T. & GATZ, M. (2002). Going for the Goal: Improving youths' problem-solving skills through a school-based intervention. *Journal of Community Psychology*, 30, 281-303.
- OJANEN, T., AUNOLA, K. & SALMIVALLI, C. (2007). Situational specificity of children's social goals: Changing goals according to changing situations? *International Journal of Behavioral Development*, 31 (3), 232-241.
- OJANEN, T., GRÖNROOS, M. & SALMIVALLI, C. (2005). An Interpersonal Circumplex Model for Children's Social Goals: Links With Peer-Reported Behavior and Sociometric Status. *Developmental Psychology*, 41 (5), 699-710.
- RENSHAW, P. & ASHER, S. (1983). Children's goals and strategies for social interaction. *Merrill-Palmer Quarterly*, 29, 353-374.
- RODKIN, P. & FARMER, T. (2000). Heterogeneity of popular boys: Antisocial and prosocial configurations. *Developmental Psychology*, 36, 14-24.
- RODRÍGUEZ-REY, R. & ALONSO-TAPIA, J. (2010). *Metas y estrategias sociales en la adolescencia: un estudio exploratorio*. Trabajo no publicado. Facultad de Psicología. Universidad Autónoma, Madrid.
- ROSE, A & ASHER, S. (1999). Children's goals and strategies to conflicts within a friendship. *Developmental Psychology*, 35 (1), 69-79.
- RUBIN, K., COPLAN, R. & BOWKER, J. (2009). Social withdrawal and shyness in childhood and adolescent. *Annual Review of Psychology*, 60, 141-171.
- RYAN, A. & SHIM, S. (2006). Social Achievement Goals: The Nature and Consequences of Different Orientations Toward Social Competence. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 32, 1246-1263.
- SCHÜLER, J., JOB, V., FRÖHLICH, S. M. & BRANDSTÄTTER, V. (2008). A high implicit affiliation motive does not always make you happy: A corresponding explicit motive and corresponding behaviour are further needed. *Motivation and Emotion*, 32, 231-242.
- WIGGINS, J., PHILLIPS, N. & TRAPNELL, P. (1989). Circular reasoning about interpersonal behavior: Evidence concerning some untested assumptions underlying diagnostic classification. *Journal of Personality and Social Psychology*, 59, 296-305.