

Elecciones y rechazos mutuos y percepción de la aceptación y el rechazo en niños y niñas de Educación Primaria según el estatus sociométrico.

Autora: Rocío Isabel Lisbona Montañez

Tutora: Carmen Barajas Esteban



Trabajo de Fin de Grado

Grado de Psicología

Facultad de Psicología y Logopedia

Universidad de Málaga, Junio 2022

ÍNDICE

1. Introducción	3
2. Método	12
2.1. <i>Participantes</i>	12
2.2. <i>Instrumentos</i>	13
2.2.1. <i>Cuestionario sociométrico: técnica de nominaciones</i>	13
2.3. <i>Procedimiento</i>	14
2.4. <i>Análisis de datos</i>	18
3. Resultados	18
3.1. <i>Diferencias en las reciprocidades de aceptación</i> <i>según estatus sociométrico</i>	19
3.2. <i>Diferencias en las medidas de percepción de aceptación</i> <i>según el grupo sociométrico</i>	19
3.3. <i>Diferencias en las reciprocidades de rechazo</i> <i>según estatus sociométrico</i>	21
3.4. <i>Diferencias en las medidas de percepción de rechazo</i> <i>según el grupo sociométrico</i>	21
3.5. <i>Comparación de medidas de nominación, percepción de la</i> <i>aceptación y percepción del rechazo en cada grupo sociométrico</i>	24
4. Discusión	28
5. Conclusiones, limitaciones y futuras líneas de investigación	37
6. Referencias	39

Elecciones y rechazos mutuos y percepción de la aceptación y el rechazo en niños y niñas de Educación Primaria según el estatus sociométrico

Trabajo Fin de Grado

Rocío Isabel Lisbona Montañez

Universidad de Málaga, Junio 2022

Resumen

La aceptación y el rechazo que los escolares reciben por parte de sus compañeros determina su estatus sociométrico dentro del grupo. A su vez, este estatus puede influir en la percepción de la aceptación y del rechazo, lo que parece ser un factor determinante del propio ajuste social, motivo por el cual la precisión y el sesgo en la autopercepción social ha sido objeto de estudio en las dos últimas décadas. El objetivo de este estudio es hacer un análisis del perfil de nominaciones recíprocas (positivas y negativas) y de la percepción de la aceptación y el rechazo de sus iguales en niños/as de 6 a 12 años de cada categoría sociométrica. Los participantes fueron 145 escolares (77 niños y 68 niñas) pertenecientes a centros de Educación Primaria de la provincia de Málaga, de 6.33 a 13.00 años. A partir de un cuestionario sociométrico se determinó el estatus de cada participante y medidas de percepción de la aceptación y del rechazo, tanto generalizada como diádica. Los resultados indican que los niños/as populares y promedios sobreestiman el rechazo general, pero perciben con mejor precisión diádica las señales de aceptación y peor las de rechazo. Los niños/as rechazados sobreestiman la aceptación general, perciben con mayor precisión las señales de aceptación y peor las señales de rechazo. Los controvertidos, en cambio, no poseerían dicho sesgo generalizado, pero son precisos en sus percepciones diádicas de rechazo. Los resultados pueden ser de utilidad para el diseño de programas de intervención que mejoren la autopercepción social de los escolares, y, con ello, la calidad de las relaciones sociales con sus compañeros.

Palabras clave: *percepción sociométrica, estatus sociométrico, Educación Primaria*

Mutual choices and rejections and perception of acceptance and rejection in boys and girls of Primary Education according to sociometric status.

End of Degree Project

Rocío Isabel Lisbona Montañez

Universidad de Málaga, 2022

Abstract

The acceptance and rejection that schoolchildren receive from their peers determines their sociometric status within the group. In turn, this status may influence the perception of acceptance and rejection, which seems to be a determinant of one's social adjustment, which is why accuracy and bias in social self-perception has been the subject of study in the last two decades. The aim of this study is to analyse the profile of reciprocal nominations (positive and negative) and the perception of peer acceptance and rejection in children aged 6-12 years in each sociometric category. The participants were 145 schoolchildren (77 boys and 68 girls) from primary schools in the province of Malaga, aged 6.33 to 13.00 years. A sociometric questionnaire was used to determine the status of each participant and measures of perceived acceptance and rejection, both generalised and dyadic. The results indicate that popular and average children overestimate general rejection, but perceive with better dyadic accuracy the signals of acceptance and worse those of rejection. Rejected children overestimate general acceptance, perceive acceptance cues more accurately and perceive rejection cues worse. Controversial children, on the other hand, would not possess such a generalised bias, but are accurate in their dyadic perceptions of rejection.

Keywords: *sociometric perception, sociometric status, primary school*

1. Introducción

Esta investigación está enfocada en el estudio de la autopercepción social, así como de los patrones de elecciones y rechazos mutuos, en niños y niñas de 6 a 12 años según su estatus sociométrico.

La *percepción sociométrica* o *autopercepción social* es una aptitud inherente en los seres humanos esencial para la adaptación social de cualquier individuo. Una de sus funciones más importantes es proporcionarnos información sobre cómo es nuestra posición social con respecto a otros individuos. Es decir, son juicios o creencias que realiza el individuo sobre si el resto de sus compañeros lo elegirían por criterios positivos (es decir, si cree que es aceptado por su grupo de iguales) o negativos (es decir, si cree que es rechazado por su grupo de iguales) (Kenny, 1994; Morrow et al., 2015).

Tan esencial es esta habilidad de percepción de aceptación y rechazo que ha sido objeto de investigación empírica en las dos últimas décadas en el área de conocimiento de la psicología del desarrollo (p.ej. Cillessen y Bellmore, 1999; Bellmore y Cillessen, 2003; Morrow et al., 2015). Para cuantificar esta habilidad, se ha hecho uso de múltiples medidas basadas en procedimientos sociométricos. La medida más característica y ampliamente empleada se establece mediante la aplicación de la técnica de nominaciones de pares (p.ej. Cillessen y Bellmore, 1999; Badalay et al., 2012; Boor-Klip et al., 2014; Morrow et al., 2015). A partir de esta técnica de nominaciones de pares, se obtiene la *categoría sociométrica* a la que pertenece un individuo. La *categoría sociométrica* se define como el estatus que tiene un individuo dentro de su grupo de iguales. Este estatus estará determinado a partir de cálculos sobre los indicadores de *impacto social* y *preferencia social* (Coie et al., 1982). Según el resultado obtenido en ambos indicadores, Coie et al. (1982) definen cinco tipos de estatus sociométrico: *populares*, *rechazados*, *promedio*, *controvertidos* e *ignorados*.

Los *populares* son individuos que puntúan alto en los índices de preferencia social y de impacto social. Estos individuos se caracterizan por recibir un gran número de nominaciones positivas y pocas nominaciones negativas en las pruebas sociométricas.

Los *rechazados* son individuos que puntúan alto en el índice de impacto social y puntúan escasamente en preferencia social. Estos individuos se caracterizan por recibir un gran número de nominaciones negativas y muy pocas nominaciones positivas en las pruebas sociométricas.

Los *promedios* son individuos que puntúan de forma moderada en los índices de impacto social y preferencia social. Estos individuos se caracterizan por recibir un número intermedio tanto de nominaciones positivas como negativas.

Los *controvertidos* son individuos que puntúan de manera exacerbada en los índices de impacto social. Sin embargo, obtendrán puntuaciones moderadas en preferencia social. La característica principal de estos individuos consiste en recibir abundantes nominaciones tanto positivas como negativas.

Los *ignorados* son individuos que reciben pocas o escasa nominaciones tanto positivas como negativas. La escasez de nominaciones repercutirá en los índices de impacto social, obteniéndose así una baja puntuación en el mismo. Sin embargo, en el índice de preferencia social tendrán puntuaciones intermedias en las pruebas sociométricas.

La percepción sociométrica es cuantificable a partir de los siguientes indicadores. Por un lado, se define la *percepción generalizada* como la impresión general de aceptación o de rechazo que tiene el individuo en el grupo de iguales, con independencia de la procedencia de la nominación. Por otro lado, se define la *percepción diádica* como la expectativa específica que realiza un individuo de aceptación o de rechazo sobre personas particulares (Malloy y Cillessen, 2008). Para la *percepción diádica*, a su vez, González y García-Bacete

(2010) han establecido tres indicadores diferentes. El *ajuste perceptivo* se define por el número de señales positivas o negativas que percibe el individuo de sus iguales. Por ejemplo, un escolar es nominado positivamente por cinco compañeros de clase y predice que esos compañeros le nominarán. El *realismo perceptivo* corresponde al número de veces en el que las expectativas de ser nominado coinciden con la realidad de las nominaciones que recibe. Así, por ejemplo, si un escolar espera que cinco compañeros concretos de clase le nominen positivamente pero sólo tres de ellos lo hacen, sus expectativas serían más altas que la realidad de las nominaciones específicas que recibe. Por último, la *inversión perceptiva* se define como el número de veces en el que las nominaciones esperadas son contrarias a las nominaciones recibidas. Por ejemplo, un escolar espera aceptación por parte de otro, pero recibe en su lugar una nominación de rechazo de ese compañero en particular.

Tanto en la percepción generalizada como en la diádica, existen la *precisión perceptiva* y el *sesgo perceptivo*. La *precisión perceptiva* representa la coincidencia de las nominaciones positivas y negativas recibidas con la percepción del individuo de ser aceptado o rechazado por los iguales. La *imprecisión* o *sesgo perceptivo* es cualquier desajuste perceptivo hacia un extremo de expectativas de aceptación o de rechazo (Campbell y Febr, 1990; Smith et al., 2013; Portillo y Fernández-Baena, 2019). El sesgo perceptivo puede representarse en dos direcciones: *sesgo positivo* o *sobreestimación* y *sesgo negativo* o *subestimación*. El *sesgo positivo* corresponde con las expectativas sobrevaloradas, de aceptación o de rechazo, que un individuo cree tener en el grupo. El *sesgo negativo* corresponde con las expectativas infravaloradas, de aceptación o de rechazo que un individuo cree tener en el grupo.

Importantes estudios sobre esta línea de investigación corroboran hallazgos relevantes sobre la percepción sociométrica en los individuos en desarrollo. Cabe destacar la investigación llevada a cabo por Cillessen y Bellmore (1999) puesto que son de los primeros

investigadores en indagar la percepción sociométrica en escolares. Estudiaron si las percepciones sociales subjetivas y diádicas de niños y niñas con una edad media de 9 años reflejaban o no sus experiencias reales, según el género y el estatus sociométrico. Además, indagaron en las consecuencias que puede tener el hecho de que estas percepciones subjetivas no sean acordes con la realidad social. Estos investigadores hallaron importantes datos sobre la precisión de la aceptación y el rechazo. En primer lugar, hallaron que los escolares nominaban a un número mayor de compañeros cuando se les preguntó a quién creían que le gustaba menos que cuando se les preguntó a quién creían que le gustaba más. Es decir, puede que los niños tuvieran un sesgo de sobreestimación del rechazo o que fueran más selectivos a la hora de elegir a los que creían que gustaba más y menos selectivos a la hora de elegir a los que creían que gustaba menos. Además, se encontró que los escolares que eran más selectivos al nominar a los compañeros a los que más gustaban, también eran más precisos al elegirlos. Un hallazgo importante con respecto al estatus sociométrico en este estudio apunta que los escolares populares percibían con mayor precisión las nominaciones de amistad y con menor precisión las nominaciones de enemistad. Por otro lado, los escolares rechazados percibían con mayor precisión el rechazo y con menos precisión las nominaciones de amistad o aceptación. Asimismo, también encontraron diferencias según el género. Con respecto al género masculino, hallaron que los niños rechazados percibían con menos precisión la aceptación y que los niños populares mostraban percepciones diádicas inexactas de aceptación. En cuanto al género femenino, las niñas fueron más precisas en percibir la aceptación, independientemente de su estatus sociométrico.

Sin embargo, el estudio de esta forma de percibir la aceptación y el rechazo se limitó a niños populares y rechazados, no indagando en la forma de percibir de otras categorías sociométricas. Además, no se han tenido en cuenta indicadores más precisos de la percepción diádica (como ajuste perceptivo, realismo perceptivo o inversión perceptiva).

Otra investigación relevante es la llevada a cabo por Boor-Klip et al. (2014), que hallaron que los niños con altas capacidades que puntuaban alto en tareas de ToM percibieron la aceptación con mayor precisión que los niños con capacidades medias. Este estudio se limitó a la percepción diádica y tampoco se hizo distinción entre categorías sociométricas.

Un estudio curioso sobre la forma de percepción sociométrica en los jóvenes populares es el realizado por Mayeux y Cillessen (2008). Estos investigadores estudiaron si la percepción generalizada de popularidad influía en las conductas agresivas en adolescentes altamente populares. Encontraron que los jóvenes que eran populares y que además percibían esa popularidad mostraban niveles altos de agresividad física en el caso de los chicos y agresividad relacional en el caso de las chicas. No obstante, esta agresividad se observaba a largo plazo en aquellos jóvenes que percibían que no eran aceptados por el grupo. Otro estudio relevante sobre percepción sociométrica y popularidad es el llevado a cabo por Badalay et al. (2012), que pretendieron estudiar la reputación social percibida y las relaciones diádicas percibidas en grupos de adolescentes con aceptación social y popularidad. Por un lado, encontraron que los adolescentes altamente aceptados poseían percepción de reputaciones y relaciones pertinentes para formar y mantener amistades. De igual modo, pensaban que sus iguales lo percibían como individuos más prosociales, menos agresivos y menos victimizados. Por otro lado, los adolescentes populares poseían percepción de reputación y de relaciones encaminadas a ganar poder social. Asimismo, pensaban que sus iguales los percibían como individuos con reputación agresiva y no retraída, y como no impopulares.

A pesar de los hallazgos de estos autores, cabe destacar que estos estudios se limitaron a la percepción de aceptación de individuos adolescentes altamente aceptados (populares). Se observan lagunas en preguntas sobre cómo perciben el rechazo (generalizado y diádico) y cómo lo perciben otros individuos de menor edad pertenecientes a otros estatus (individuos

rechazados, promedio, ignorados y controvertidos con edades comprendidas entre los 6 y 12 años).

Otros estudios recalcan la naturaleza de la dirección del sesgo según el tipo de estatus sociométrico. Cabe destacar el estudio de White y Kistner (2011) sobre autopercepciones sesgadas y rechazo. Estos investigadores pretendieron esclarecer si las autopercepciones sesgadas se limitaban a los individuos rechazados o las presentaban también alumnos de otras categorías. Asimismo, otra de sus hipótesis es la existencia de una relación curvilínea entre el sesgo y la agresión en el grupo rechazado. Los resultados respaldaron la hipótesis de que el estatus social de los niños modera la asociación entre autopercepciones sesgadas y la agresión. Específicamente, la asociación entre autopercepciones sesgadas y la agresión fue significativa en el grupo de los individuos rechazados. Además, se demostró la asociación curvilínea entre sesgo y agresión, tanto los rechazados que subestimaron como los que sobreestimaron mostraron una agresión elevada. Sin embargo, aunque se ha estudiado la dirección del sesgo, no se ha especificado si este se dirige a la aceptación o al rechazo. Además, tampoco se hace una distinción más específica de otros grupos sociométricos, limitándose a dividir la muestra de estudio en individuos de infancia media (9 a 15 años) en rechazados o no rechazados.

Estudios posteriores continuaron indagando sobre la hipótesis que relaciona rechazo, sesgo y agresión. McQuade et al. (2014) hallaron en una muestra de escolares de infancia media (9 a 12 años) que aquellos con baja preferencia social tenían más probabilidades de mostrarse agresivos cuando tenían un sesgo de competencia social sobreestimado o subestimado. Incluso, Morrow et al. (2015) desvelaron que los preadolescentes calificados como agresivos sobreestimaban la aceptación, considerando que agradaban a sus compañeros y le consideraban amigo. Sin embargo, esta hipótesis fue refutada en los estudios de Lynch et al. (2016), que hallaron que el sesgo positivo o sobreestimación de aceptación predice la

agresión en la infancia media (8 a 11 años), independientemente del estatus social perteneciente.

Incluso, una parte muy amplia de estas investigaciones reveló las consecuencias de la precisión sociométrica en la adaptación social. El sesgo en la percepción sociométrica, además, predice comportamientos de internalización y soledad en los niños (Cillessen y Bellmore, 1999; McElhaney et al., 2008; Putarek y Keresteš, 2016), agresividad en jóvenes que se autopercebían populares o no aceptados (Mayeux y Cillessen, 2008), agresión en jóvenes rechazados (White & Kistner, 2011), percepción de reputación agresiva y relaciones pertinentes para ganar poder social en los adolescentes populares (Badalay et al., 2012), agresión física cuando tenían sesgo social positivo o negativo en niños con baja preferencia social (McQuade et al., 2014), agresión en niños independientemente del estatus social (Lynch et al., 2016) y depresión en niños que subestiman la aceptación (Morrow et al., 2015).

Sin embargo, este sesgo en algunas ocasiones da lugar a la adaptación de los individuos. Kistner et al. (2007) pretendieron estudiar longitudinalmente las implicaciones para la autoestima y el funcionamiento interpersonal en los niños rechazados y no rechazados que se atribuían aspectos de automejora general y específica de la aceptación. Encontraron que la automejora general en los niños rechazados era un factor protector de la autoestima de estos. Sin embargo, la automejora general no predijo significativamente la aceptación de los compañeros en el grupo de los rechazados. A pesar de que esta automejora producía un acercamiento general en las interacciones hacia otros compañeros, las relaciones interpersonales no mejoraban. Quizás este hecho se explicase por la reputación general ya establecida en los niños rechazados. Sin embargo, la automejora específica predijo beneficios en la aceptación por parte de los iguales. Es decir, los niños rechazados que reconocían con precisión a qué niños exactos percibían con automejora de la aceptación, serían capaces de mantener interacciones sociales más frecuentes y positivas con esos niños/as. En

consecuencia, daría lugar a una mayor aceptación con esos compañeros con el tiempo. Estos hallazgos sobre automejora específica de la aceptación serían especialmente relevantes de cara a la intervención con este grupo de niños.

Otro ejemplo de que el sesgo da lugar a la adaptación se observa en las evidencias encontradas en el estudio de McElhaney et al. (2008). Estos investigadores pretendieron inferir cómo las percepciones de aceptación en los adolescentes predecían su funcionamiento social y ajuste a lo largo del tiempo. Profundizando en este estudio, se evidenció que los adolescentes que se percibían socialmente seguros y cómodos con sus compañeros conseguían funcionamiento adaptativo y ajuste, independientemente de su estatus social real. Además, aquellos adolescentes impopulares que creían que sus compañeros lo aceptaban, se volvieron menos hostiles y cada vez más aceptados en el grupo de iguales.

Del mismo modo, cabe destacar que Putarek y Keresteš (2016) hallaron una correlación negativa entre popularidad autopercebida y sentimientos de soledad. Encontraron que, en adolescentes, independientemente de si sus autopercepciones son precisas o no, aquellos que se perciben como más populares y que además eran percibidos como populares se sienten menos solos.

Tras esta revisión sobre autopercepción social, cabe apuntar que aún quedan bastantes aspectos por los que seguir desarrollando esta línea de investigación. En primer lugar, hay escasos estudios que reflejen la naturaleza de cómo los individuos de distintas categorías sociométricas perciben la aceptación y el rechazo. Así, por una parte, las investigaciones previas se han limitado al estudio de la precisión y sesgo diádico sin profundizar en indicadores como ajuste perceptivo, realismo perceptivo e inversión perceptiva (p.ej. Cillessen y Bellmore, 1999; White y Kistner, 2011; Boor-Klip et al., 2014; Morrow et al., 2015; Portillo y Fernández-Baena, 2019). Además, el tránsito en esta línea de investigación se ha limitado a estudiar cómo perciben los escolares pertenecientes a categorías extremas de

popularidad o de rechazo (p.ej. Cillessen y Bellmore, 1999; Mayeux y Cillessen, 2008; McElhaney et al., 2008; White y Kistner, 2011; Badalay et al., 2012; Morrow et al., 2015; Neal et al., 2016; Putarek y Keresteš, 2016), ignorando las demás categorías (promedios, controvertidos e ignorados). Según la bibliografía revisada, cabe conocimiento de un estudio reciente llevado a cabo por Portillo y Fernández-Baena (2019) en el que se indagó la naturaleza de la precisión y el sesgo en la percepción generalizada y diádica en relación con la edad, el género y todos los tipos de estatus sociométrico. Sin embargo, este sesgo y precisión no fueron estudiados a través de indicadores de ajuste perceptivo, realismo perceptivo e inversión perceptiva, ni tampoco en una muestra de escolares en edad de Educación Primaria, es decir, de 6 a 12 años de edad. En cuanto a la edad de la muestra estudiada, solo cabe conocimiento de cuatro estudios que investigaran sobre una muestra de escolarización primaria (Cillessen y Bellmore, 1999; Kistner et al., 2007; Boor-Klip et al., 2014; Neal et al., 2016) centrándose multitud de estudios en la infancia media y en la adolescencia (p.ej. Mayeux & Cillessen, 2008; McElhaney et al., 2008; White y Kistner, 2011; Badalay et al., 2012; McQuade et al., 2014; Morrow et al., 2015; Lynch et al., 2016). Además, solo cabe conocimiento de un estudio que indagara en la forma de reciprocidad de nominaciones (Neal et al., 2016) pero este se limitaba a ciertos aspectos: no clasifica la muestra según categorías sociométricas, sino por niveles de popularidad percibida, y el intervalo de edad de la muestra de escolares varía en torno a los 7-11 años, no abarcando todas las edades de la escolarización primaria.

En el presente estudio, con el fin de dar respuestas a la descripción de la percepción sociométrica en niños de escolarización primaria (6 a 12 años), se formulan los siguientes objetivos:

Objetivo 1. Averiguar si entre los grupos sociométricos existen diferencias en: las tasas de reciprocidad de nominaciones positivas y negativas, y en la precisión con la que perciben la aceptación y el rechazo.

Objetivo 2. Averiguar para cada grupo sociométrico: la diferencia entre las tasas de reciprocidad de nominaciones positivas y negativas, y la diferencia entre la precisión con la que perciben la aceptación y el rechazo, obteniéndose así un perfil descriptivo de cada grupo sociométrico.

2. Método

2.1. Participantes

El estudio se llevó a cabo con una muestra de 145 niños/as, conformada por 77 niños y 68 niñas, con edades comprendidas entre 6.33 y 13.00 años ($M=9.34$; $DT=1.72$), y en la que estaban representados todos los cursos de Educación Primaria. El grupo de Primer curso lo conformaba 25 niños/as, 12 niños y 13 niñas, con edades comprendidas entre los 6.33 y 7.41 años ($M=6.80$; $DT=0.317$). El grupo de Segundo curso lo conformaba 20 niños/as, 10 niños y 10 niñas, con edades comprendidas entre 7.58 y 8.41 años ($M=7.8$; $DT=.266$). El grupo de Tercer curso lo conformaba 25 niños/as, entre los cuales se dividen en 13 niñas y 12 niños, con edades comprendidas entre 8.41 y 9.33 años ($M=8.8$; $DT=.317$). El grupo de Cuarto curso lo conformaban 26 niño/as, 13 niñas y 13 niños, con edades comprendidas entre 9.25 y 10.33 años ($M=9.77$; $DT=.313$). El grupo de Quinto curso lo conformaban 22 niños/as, 8 niñas y 14 niños, con edades comprendidas entre 10.08 y 11.58 años ($M=10,73$; $DT=.419$). El grupo de Sexto curso lo conformaban 27 niños/as, 11 niñas y 16 niños, con edades comprendidas entre 10.75 y 13.00 años ($M=11,7$; $DT=.486$). Esta muestra de escolares se organizaba en cuatro estatus sociométricos: populares, rechazados, promedios y controvertidos. No fue disponible estudiar sobre una muestra sociométrica de ignorados, ya que no hubo suficientes escolares que

perteneciera a este grupo sociométrico. La muestra descrita son escolares pertenecientes a centros públicos de Educación Primaria de la provincia de Málaga.

2.2. Instrumentos

2.2.1. Cuestionario sociométrico: Técnica de Nominaciones

Se aplicó un cuestionario sociométrico utilizando para ello la técnica de nominaciones de iguales propuesta por Coie et al. (1982), la cual se dividió en dos sub-pruebas para evaluar los siguientes aspectos.

2.2.1.1. Aceptación e influencia social entre iguales

Representa la primera parte de la prueba de nominaciones, consiste en pedirle al escolar que, a partir de la lista de clase, nombre a compañeros/as según criterios interpersonales positivos (p.ej. compañeros con los que más te gusta jugar) o negativos (p.ej. compañeros con los que menos te gusta jugar). A partir de las nominaciones positivas y negativas que el escolar proporcione o reciba, se obtiene unos índices sociométricos que informan de lo siguiente (González & García-Bacete, 2010):

Nominaciones positivas recibidas (NPR): total de nominaciones positivas que recibe cada individuo. Este índice se calcula de la siguiente manera: $NPR \times 100 / N^{\circ}$ votantes.

Nominaciones negativas recibidas (NNR): total de nominaciones negativas que recibe cada individuo. Este índice se calcula de la siguiente manera: $NNR \times 100 / N^{\circ}$ votantes.

Impacto social (IS): suma del número de nominaciones positivas y negativas. La fórmula de dicho índice es la siguiente: $(NPR + NNR) \times 100 / N^{\circ}$ votantes.

Preferencia social (PS): resta entre el número total de nominaciones positivas recibidas y el número total de nominaciones negativas recibidas. La fórmula de dicho índice es la siguiente: $(NPR - NNR) \times 100 / N^{\circ}$ votantes.

Categoría sociométrica: se definen como el estatus que tiene un niño/a dentro de su grupo de iguales, que estará determinado por los resultados de impacto social y preferencia social (Coie et al., 1982). Determinaremos la categoría sociométrica en combinación de los índices de impacto social y preferencia social con las fórmulas proporcionadas por García-Bacete (2007):

Populares: puntúa alto en los índices de preferencia social y de impacto social.

Rechazados: puntúan alto en el índice de impacto social pero muy bajo en preferencia social.

Promedio: puntúan de forma moderada en los índices de impacto social y preferencia social. Para pertenecer a este estatus no hace falta una fórmula concreta. Basta que una vez seleccionados por orden las puntuaciones de los demás estatus, descartamos que el resto pertenecen a estatus promedio.

Controvertidos: puntúan de manera exacerbada en impacto social y puntuando en preferencia social de manera intermedia.

Ignorados: puntúan bajo impacto social, mientras que en preferencia social tendrán una puntuación intermedia.

Tabla 1.

Fórmulas de identificación de tipos sociométricos (García-Bacete, 2007)

Categoría	Fórmula
Popular	$NPR > LSNPR$ y $NN < MNPR$
Rechazado	$NNR > LSNNR$ y $NP < MNPR$

Categoría	Fórmula
Controvertido	$(NPR > LSNPR \text{ y } NNR > MNNR) \text{ o } (NNR > LSNNR \text{ y } NPR > MNPR)$
Ignorado	$NPR < LINPR(1) \text{ y } NNR < MNNR$
Promedio	Todos los demás

Nota 1. En el método de nominaciones ilimitadas el valor del límite inferior de NPR ($LINPR$) será como mínimo 1.

Nota 2. $LSNPR$: Límite superior de NPR; $LSNNR$: Límite superior de NNR; $MNPR$: Media de NPR; $MNNR$: Media de NNR.

Impresión positiva (IP): número de iguales que lo nombraron o eligieron al responder a qué compañeros/as les gusta mucho jugar con ellos, es decir, los habrían nominado positivamente. Este índice informa de la expectativa social positiva que posee un individuo concreto en el grupo de iguales. La fórmula para calcular dicho índice es el siguiente: $IP \times 100 / N^{\circ}$ votantes.

Impresión negativa (IN): número de iguales que lo nombraron o eligieron al responder a qué compañeros/as les gusta menos jugar con ellos, es decir, los habrían nominado negativamente. Este índice informa de la expectativa social negativa que posee un individuo refleja en su grupo de iguales. La fórmula para calcular dicho índice es el siguiente: $IN \times 100 / N^{\circ}$ votantes.

Amigos o reciprocidad de nominaciones positivas (RP): número de ocasiones en las que un individuo concreto y un igual se nominan positivamente uno a otro. La fórmula para dicho índice es la siguiente: $RP \times 100 / N^{\circ}$ votantes.

Enemigos o reciprocidad de nominaciones negativas (RN): número de ocasiones en las que un individuo concreto y un igual se nominan negativamente entre sí. La fórmula para dicho índice es la siguiente: $RN \times 100 / N^{\circ}$ votantes.

2.2.1.2. Autopercepción de la aceptación y/o rechazo social

Representa la segunda parte de la prueba de nominaciones. Utilizando la misma técnica de nominaciones, se pregunta a cada escolar que indique “a qué compañeros les gusta más/menos jugar contigo”. De esta manera se mide la percepción sociométrica, que consiste en la creencia que tiene el individuo sobre si el resto de sus compañeros lo elegirían por criterios positivos (es decir, si cree que es aceptado por sus iguales) o negativos (es decir, si cree que es rechazado por sus iguales). A partir de las respuestas sobre las expectativas de aceptación o de rechazo se obtienen las siguientes medidas (García Bacete et al., 2019).

Medidas de percepción generalizada

Percepción generalizada de aceptación: grado de coincidencia entre la cantidad total de nominaciones positivas recibidas y las esperadas. Mide la percepción global del individuo de ser aceptado de forma general por su grupo de iguales. Si se obtiene un 100% en este cálculo, se interpreta una precisión exacta de la aceptación generalizada.

Sesgo de percepción generalizada de aceptación: esta medida se obtiene de la fórmula anterior, interpretándose que por encima del 100% el individuo sobrevalora la aceptación general y que por debajo del 100% infravalora la aceptación general.

Percepción generalizada de rechazo: grado de coincidencia entre la cantidad total de nominaciones negativas recibidas y las esperadas. Mide la percepción global del individuo de ser rechazado de forma general por su grupo de iguales. Si se obtiene el 100% en este cálculo, se interpreta una precisión exacta de del rechazo generalizado.

Sesgo de percepción generalizada de rechazo: esta medida se obtiene de la fórmula anterior, interpretándose que por encima del 100% se sobrevalora el rechazo general y que por debajo del 100% el individuo infravalora el rechazo general.

Tabla 2.

Cálculo de las medidas de percepción generalizada y diádica.

Percepción generalizada	
Medidas de percepción	Fórmula
Percepción generalizada de aceptación	$(N^{\circ} \text{ NPE} \cdot 100) / N^{\circ} \text{ NPR}$
Percepción generalizada de rechazo	$(N^{\circ} \text{ NNE} \cdot 100) / N^{\circ} \text{ NNR}$
Percepción diádica	
Medidas de percepción	Fórmula
Ajuste perceptivo de aceptación y rechazo	$\text{NPA} \cdot 100 / \text{NPR}$ y $\text{NNA} \cdot 100 / \text{NNR}$
Realismo perceptivo de aceptación y rechazo	$\text{NPA} \cdot 100 / \text{NPE}$ y $\text{NNA} \cdot 100 / \text{NNE}$
Inversión perceptiva de aceptación y rechazo	$(\text{NPE} \cdot 100 / \text{MPP}) / \text{N} - 1$ y $(\text{NNE} \cdot 100 / \text{MPN}) / \text{N} - 1$

Nota 1. NPR: Nominaciones positivas recibidas; NPE: Nominaciones positivas esperadas; NNR: Nominaciones negativas recibidas; NNE: Nominaciones negativas esperadas; NPA: Nominaciones positivas acertadas; NNA: Nominaciones negativas acertadas; MPP: Mala percepción positiva MPN: Mala percepción negativa.

Medidas de percepción diádica

Ajuste perceptivo de aceptación/rechazo: coincidencia entre nominaciones positivas o negativas percibidas y las realmente recibidas.

Realismo perceptivo de aceptación/rechazo: coincidencia entre las nominaciones positivas o negativas esperadas y las realmente recibidas.

Inversión perceptiva de aceptación/rechazo: número de veces en que se espera aceptación y se recibe rechazo o a la inversa.

Sesgo diádico: es el desajuste perceptivo entre las nominaciones positivas o negativas recibidas y las expectativas del individuo de aceptación o de rechazo. Este desajuste puede manifestarse en dos sentidos.

Sobreestimación de la aceptación/rechazo (SobreAccept/SobreRech): se define como las expectativas sobrevaloradas de la aceptación o del rechazo. Corresponde al porcentaje de aquellas nominaciones que se esperan pero que no se reciben.

Subestimación de la aceptación/rechazo (SubAccept/SubRech): se describe como expectativas infravaloradas de la aceptación o del rechazo. Corresponde al porcentaje de aquellas nominaciones recibidas pero que no son percibidas por el individuo.

2.3. Procedimiento

El estudio se llevó a cabo en centros educativos de la provincia de Málaga. Para ello se solicitó el consentimiento de la aplicación de las pruebas tanto a los profesionales de los centros educativos como a los familiares de los escolares. Además, se explicó que los resultados obtenidos serían confidenciales y que la finalidad e importancia del estudio es de interés científico y de investigación. Las pruebas se administraron de manera individualizada en un aula habilitada para tal fin en cada centro educativo en sesiones de 15 minutos.

2.4. Análisis de datos

Tras comprobar que las variables objeto de estudio cumplían los supuestos de normalidad, a través del estadístico Kolmogorov-Smirnov (corregido por el coeficiente de Lilliefors), se analizaron los datos con el programa SPSS.26.

Por un lado, para responder al primer objetivo del estudio, se aplicaron análisis de varianza univariado (ANOVA) con el fin de averiguar si existen diferencias significativas entre los distintos grupos sociométricos tanto en las medidas de reciprocidades de nominaciones positivas y negativas como en las medidas de percepción de la aceptación y del rechazo. En concreto, para la percepción diádica se analizaron las diferencias en cada uno de los indicadores que la componen: ajuste perceptivo, realismo perceptivo e inversión perceptiva.

Por otro lado, para responder al segundo objetivo, se aplicaron un análisis de medidas repetidas (Prueba T para medidas relacionadas) con el fin de realizar, para cada grupo sociométrico, comparaciones entre las medidas de reciprocidad de nominaciones positivas y negativas, y entre cada medida de percepción de aceptación y de rechazo. Con los datos obtenidos, se mostrará un perfil de los grupos sociométricos con alto impacto social: populares, controvertidos y rechazados.

3. Resultados

3.1. Diferencias en las reciprocidades de aceptación según estatus sociométrico

En relación a la medida de reciprocidad de nominaciones positivas (Tabla 3), se encuentra diferencias significativas entre los distintos grupos ($F(3,141)= 17.84, p<.000$). En concreto, en el análisis post hoc de comparaciones múltiples se encuentran diferencias significativas entre la categoría popular con los promedios ($p<.000$) y los rechazados ($p<.000$), siendo la media de los populares ($M=32.72$) mayor que la media en los promedio ($M=21.59$) y que en los rechazados ($M=15.13$). También se muestran diferencias significativas entre el grupo de los escolares rechazados y el de los promedios ($p<.011$) siendo la media de los promedios ($M=21.59$) mayor que la de los rechazados ($M=15.13$).

3.2. Diferencias en las medidas de percepción de aceptación según el grupo sociométrico

En cuanto a la percepción generalizada de aceptación (Tabla 3) se encuentran diferencias significativas entre grupos sociométricos ($F(3,141)=6.69, p<.000$). Además, las comparaciones múltiples post hoc revelan diferencias significativas entre el grupo popular y el grupo de los rechazados ($p<.012$) siendo la media del grupo popular ($M=74.09$) menor que la del grupo de los rechazados ($M=171.85$). También se encuentran diferencias entre el grupo sociométrico promedio y el rechazado ($p<.045$) destacando también que la media de los promedios ($M=89.70$) es sumamente menor que la del grupo de los rechazados ($M=171.85$).

Tabla 3

Medias y Desviaciones Típicas de las medidas de Reciprocidad de Nominaciones Positivas y de Percepción de aceptación según Estatus Sociométrico

Estatus sociométrico	Aceptación y Precisión Perceptiva de Aceptación				
	Reciprocidad Nominaciones Positivas $M (DT)$	Generalizada $M (DT)$	Percepción Aceptación		
			Ajuste Perceptivo $M (DT)$	Realismo Perceptivo $M (DT)$	Inversión Perceptiva $M (DT)$
Popular	32.72 (13.48)	74.09 (44.09)	53.81 (24.96)	77.93 (22.15)	11.88 (18.14)
Promedio	21.59 (10.29)	89.70 (53.58)	54.22 (24.68)	67.51 (24.27)	11.59 (17.36)
Controvertido	25.24 (12.24)	90.00 (45.73)	60.40 (27.38)	69.80 (8.10)	22.09 (9.88)
Rechazado	15.13 (9.59)	171.85 (188.15)	55.03 (28.68)	52.36 (33.71)	15.55 (2.43)

Por su parte, en la percepción diádica, se comenta en primera instancia los resultados obtenidos en el índice de ajuste perceptivo. En dicho índice no existen diferencias significativas entre los grupos ($F(3,141)=.103, p>.958$), lo cual indica que las distintas condiciones sociométricas tienen un ajuste perceptivo positivo similar entre sí.

No obstante, en el índice de realismo perceptivo sí que se encuentran diferencias significativas intergrupo ($F(3,141)=6.63, p<.000$). Asimismo, el análisis post hoc indica que las diferencias se hallan entre los grupos sociométrico popular y el rechazado ($p<.001$), entre

las cuales, se destaca que la media de los populares ($M=77.93$) es mayor que la media del grupo sociométrico de los rechazados ($M=52.36$).

En relación con el índice de inversión perceptiva de aceptación, al igual que el índice de ajuste perceptivo positivo, tampoco se encuentran diferencias significativas entre los distintos grupos ($F(3,141)=.272, p>.846$), lo cual indica que los grupos sociométricos no se diferencian en la proporción de veces que esperan aceptación y reciben rechazo.

3.3. Diferencias en las reciprocidades de rechazo según estatus sociométrico

En cuanto a la medida de reciprocidad de nominaciones negativas (Tabla 4), el análisis de varianza univariado (ANOVA) indica que hay diferencias significativas entre los distintos grupos sociométricos ($F(3,141) = 18.74, p < .000$). Al indagar en el análisis post hoc para concretar dichas diferencias, se encuentra que existen diferencias entre las condiciones sociométricas de los populares y los rechazados ($p < .000$) viéndose aquí que la media del grupo popular ($M=5.06$) es menor que la del grupo de los rechazados ($M=15.03$). También, se encuentran diferencias entre las condiciones sociométricas de los promedios y los rechazados ($p < .000$) siendo los promedios ($M=6.41$) menor que los rechazados ($M=15.03$).

Tabla 4

Medias y Desviaciones Típicas de las medidas de Reciprocidad de Nominaciones Negativas y de Percepción de rechazo según Estatus Sociométrico

Estatus sociométrico	Aceptación y Precisión Perceptiva de Rechazo				
	Reciprocidad Nominaciones Negativas $M (DT)$	Percepción Rechazo			
		Generalizada $M (DT)$	Diádica		
			Ajuste Perceptivo $M (DT)$	Realismo Perceptivo $M (DT)$	Inversión Perceptiva $M (DT)$
Popular	5.06 (5.23)	163.98 (171.19)	32.65 (30.27)	25.72 (29.09)	10.37 (10.73)
Promedio	6.41 (5.08)	141.82 (99.66)	39.66 (31.74)	29.45 (21.61)	10.64 (13.71)
Controvertido	17.67 (8.49)	114.00 (76.02)	62.30 (22.85)	65.80 (23.03)	11.80 (11.16)
Rechazado	15.03 (10.51)	64.37 (43.09)	34.15 (22.70)	54.59 (26.52)	8.88 (12.97)

3.4. Diferencias en las medidas de percepción de rechazo según el grupo sociométrico

En la percepción generalizada de rechazo (Tabla 4), al igual que la percepción generalizada de aceptación, se observa diferencias significativas entre las distintas condiciones intergrupo ($F(3,141) = 5.82, p < .001$). En concreto, se hallan entre la condición sociométrica de los populares y la condición de los rechazados ($p < .003$), remarcando una sumamente mayor media en los populares ($M=163.98$) que la media encontrada en el grupo de los rechazados ($M=64.37$). Además, se observan también diferencias entre los grupos de los escolares promedio y los grupos de escolares rechazados ($p < .000$) encontrándose que la media de los promedios ($M=141.82$) también es sumamente mayor que la de los rechazados ($M=64.37$).

En cuanto a la percepción diádica, al igual que ocurre con la percepción de aceptación, no se encuentran diferencias significativas, ni en el índice de ajuste perceptivo ($F(3,141)=1.90, p > .131$), ni en el índice de inversión perceptiva ($F(3,141)=.200, p > .896$) entre las distintas condiciones.

Por último, en cuanto a lo que se refiere a el índice de realismo perceptivo, sí que se hallaron diferencias intergrupo ($F(3,141)=13.08, p < .000$). Como se observa en el análisis post hoc de comparaciones múltiple, las diferencias se hallan entre el grupo popular y el grupo rechazado ($p < .000$), hallando que la media del grupo popular ($M=25.72$) es menor que la media del grupo rechazado ($M=54.59$). Se encuentran también diferencias entre la condición promedio y la condición rechazado ($p < .000$), en la que la media de los escolares promedio ($M=29.45$) es menor que la media de los escolares rechazados ($M=54.59$). Además, se hallaron diferencias entre el grupo controvertido y el grupo popular ($p < .048$), siendo la media de los controvertidos ($M=65.80$) mayor que la del grupo popular ($M=25.72$).

Figura 1

Percepción Generalizada de Aceptación y de Rechazo

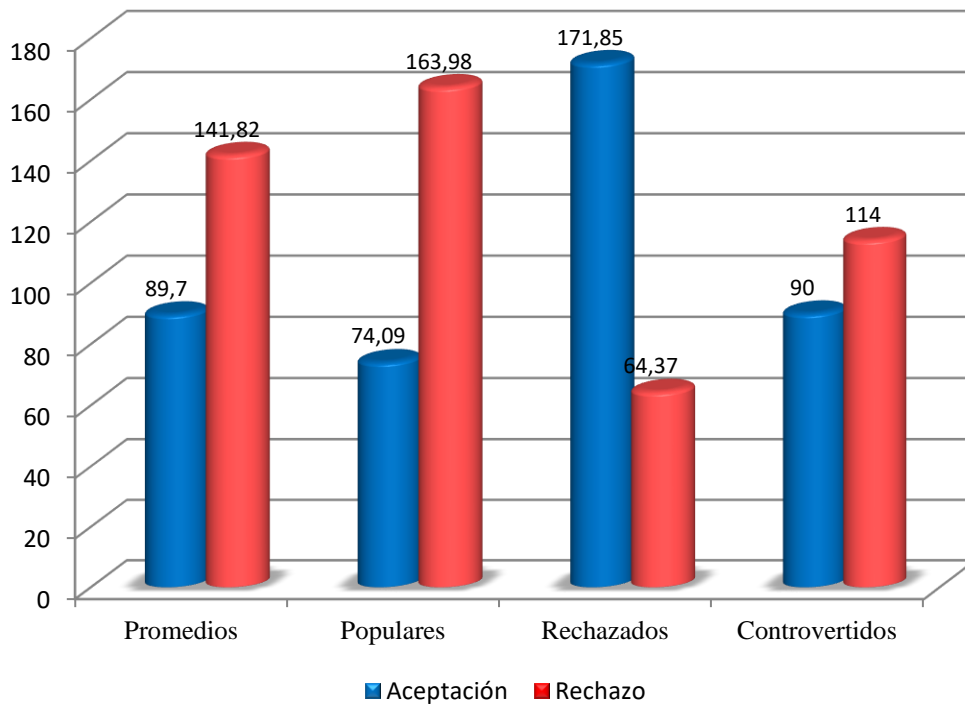


Figura 2.

Ajuste perceptivo de aceptación y de rechazo

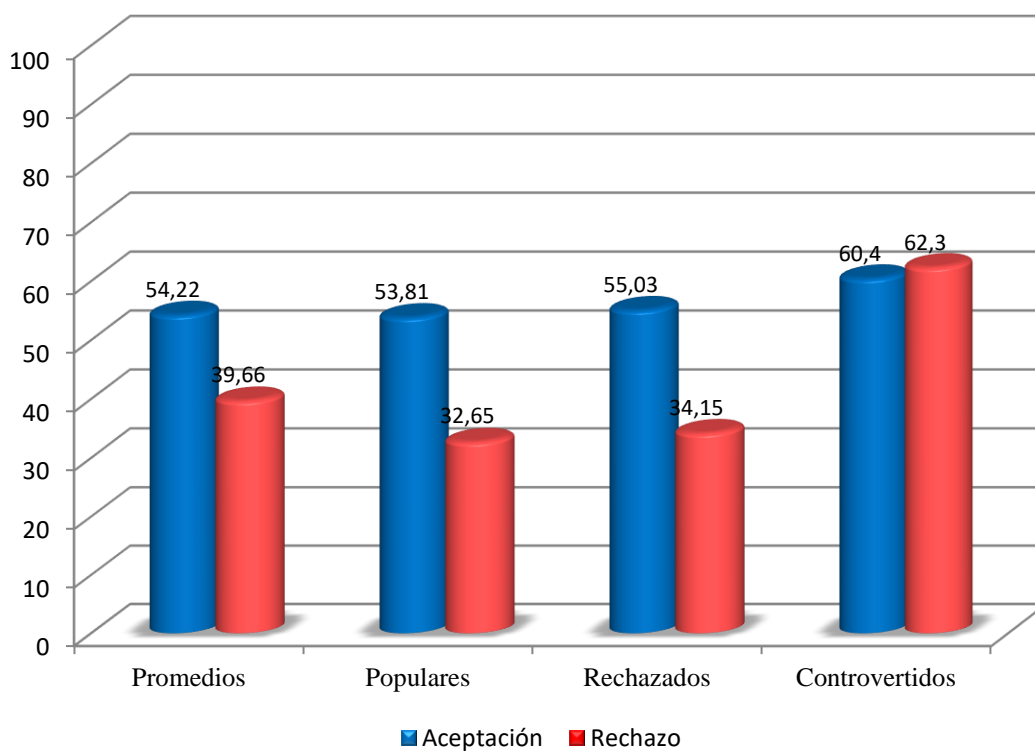
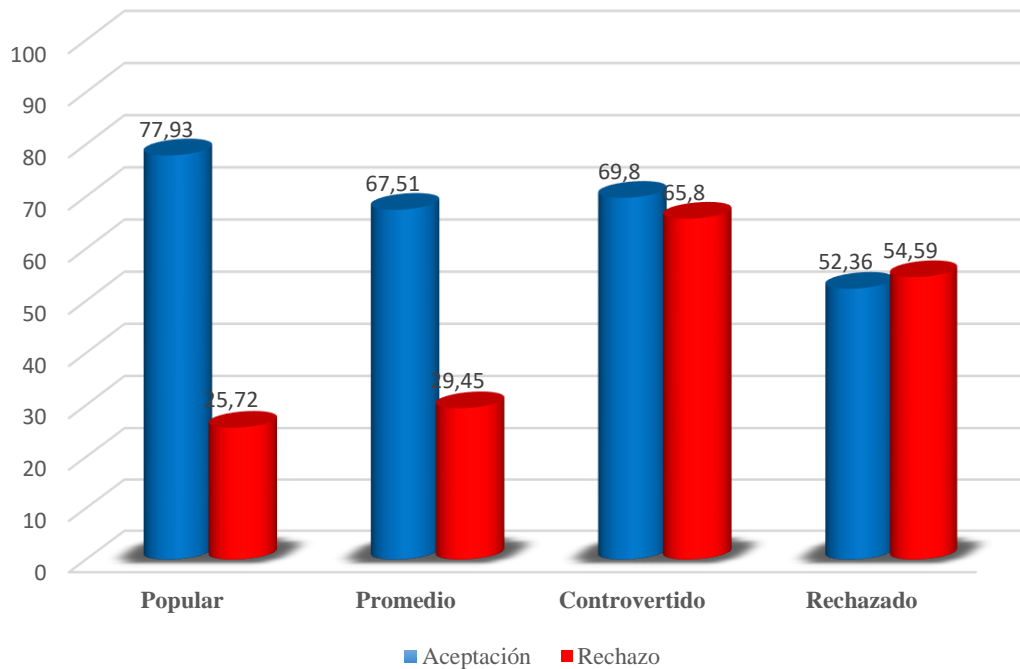


Figura 3.

Realismo perceptivo de aceptación y de rechazo



3.5. Comparación de medidas de nominaciones recíprocas, percepción de la aceptación y percepción del rechazo en cada grupo sociométrico

En lo que se refiere al grupo sociométrico de escolares populares (Tabla 5), se obtiene significación entre las medidas de reciprocidad de nominaciones positivas y negativas ($t(42)=13.61, p<.000$), evidenciando que la reciprocidad de nominaciones positivas ($M=32.72$) es más alta en este grupo sociométrico que en la reciprocidad de nominaciones negativas ($M=5.06$).

En el índice de percepción generalizada, se hallaron diferencias significativas entre las medidas de percepción generalizada de aceptación y la percepción generalizada de rechazo ($t(42)=-3.41, p<.001$), siendo la percepción generalizada de aceptación ($M=74.09$) menor para el grupo de los populares que el índice de percepción generalizada de rechazo ($M=163.98$).

En cuanto a la percepción diádica, se subraya que en el índice de ajuste perceptivo se localiza diferencias entre ajuste perceptivo de las nominaciones positivas frente al ajuste perceptivo de nominaciones negativas ($t(42)=4.16, p<.000$). Se observa en las estadísticas de muestras emparejadas que el ajuste perceptivo de las nominaciones positivas tiende a ser mayor ($M=53.81$) que el ajuste perceptivo de nominaciones negativas ($M=28.39$). En el índice de realismo perceptivo, las pruebas de muestras relacionadas confirmaron la significación entre el realismo perceptivo de aceptación frente al realismo perceptivo de rechazo ($t(42)=7.58, p<.000$), se obtiene así que el realismo perceptivo de aceptación ($M=77.93$) es mayor para este grupo sociométrico popular que el realismo perceptivo de rechazo ($M=32.65$). Sin embargo, se encontró en la prueba de muestras relacionadas que para el índice de inversión perceptiva no existen diferencias significativas entre los índices de inversión perceptiva de aceptación y el índice de inversión perceptiva de rechazo ($t(42)=.471, p>.640$).

Con respecto a las pruebas de medidas repetidas en el grupo escolar de los controvertidos (Tabla5), se observa en la reciprocidad de nominaciones no existen diferencias significativas entre las nominaciones de aceptación (amigos) ni en las nominaciones de rechazo (enemigos) ($t(4)=1.25, p>.227$). Además, se hallan en las pruebas de medidas repetidas que no existen diferencias significativas en el índice de percepción generalizada ($t(4)=-.522, p>.629$) ni en el índice de ajuste perceptivo ($t(4)=.016, p>.988$), ni en el índice realismo perceptivo ($t(4)=.687, p>.530$), ni en el índice de inversión perceptiva ($t(4)=.832, p>.452$) para este grupo sociométrico.

Tabla 5

Medias y Desviaciones Típicas de las medidas de Reciprocidad y de Percepción de aceptación y rechazo para cada estatus sociométrico

		<i>Promedio</i>	<i>Popular</i>	<i>Rechazado</i>	<i>Controvertido</i>
		M (DT)	M (DT)	M (DT)	M (DT)
Reciprocidad Nominaciones Positivas		21.59 (10.29)	32.72 (13.48)	15.13 (9.59)	25.24 (12.24)
Reciprocidad Nominaciones Negativas		6.41 (5.08)	5.06 (5.23)	15.03 (10.51)	17.67 (8.49)
Percepción generalizada	Precisión Perceptiva de Aceptación	89.70 (53.58)	74.09 (44.09)	171.85 (188.15)	90.00 (45.73)
	Precisión Perceptiva de Rechazo	141.82 (99.66)	163.98 (171.19)	64.37 (43.09)	114.00 (76.02)
Percepción diádica	Ajuste Perceptivo de Aceptación	54.22 (24.68)	53.81 (24.96)	55.03 (28.68)	60.40 (27.38)
	Ajuste Perceptivo de Rechazo	37.63 (35.38)	28.39 (32.97)	38.34 (29.63)	60.00 (43.52)
	Realismo Perceptivo de Aceptación	67.51 (24.27)	77.93 (22.15)	52.36 (33.71)	69.80 (8.10)
	Realismo Perceptivo de Rechazo	39.66 (31.74)	32.65 (30.27)	34.15 (22.70)	62.30 (22.85)
	Inversión Perceptiva de la Aceptación	11.59 (17.36)	11.88 (18.14)	13.02 (15.55)	18.40 (22.09)
	Inversión Perceptiva del Rechazo	10.64 (13.71)	10.37 (10.73)	8.88 (12.97)	11.80 (11.16)

En relación al grupo sociométrico de escolares promedio (Tabla 5), se muestran diferencias significativas entre las medidas de reciprocidad de nominaciones positivas y negativas ($t(55)=10.62$, $p<.000$), resaltando que la media de las reciprocidades en las nominaciones positivas ($M=21.59$) es mayor que la media mostrada en las reciprocidades de las nominaciones negativas ($M=6.41$). Se muestra también en las prueba de muestras emparejadas diferencias significativas entre el índice de percepción generalizada de aceptación y percepción generalizada de rechazo ($t(55)=-3.78$, $p<.000$), tendiendo ser la percepción generalizada de aceptación ($M=89.70$) sumamente menor en comparación con el despunte que se encuentra en la media de percepción generalizada de rechazo ($M=141.82$). En la percepción diádica, se encuentran en el análisis de medidas repetidas (Prueba T para muestras relacionadas) diferencias significativas tanto en el índice de ajuste perceptivo ($t(55)=3.29$,

$p < .002$) como en el índice de realismo perceptivo ($t(55)=5.41, p < .000$), no mostrando, sin embargo, diferencias significativas en el índice de inversión perceptiva ($t(55)=.299, p > .766$). Por un lado, en el índice de ajuste perceptivo se observa que esta diferencia se halla resaltando una mayor media en el índice de ajuste perceptivo de aceptación ($M=54.22$) que en la encontrada en la media en el índice de ajuste perceptivo de rechazo ($M=37.63$). Por otro lado, se encuentra en el índice de realismo perceptivo que se destaca una mayor tendencia hacia el índice de realismo perceptivo de aceptación ($M=67.51$) que al mostrado en el índice de realismo perceptivo de rechazo ($M=39.66$).

En cuanto al análisis de medidas repetidas del grupo de escolares rechazados (Tabla 5), se obtiene, en primer lugar, que en la reciprocidad de nominaciones no existen diferencias significativas en la existencia de reciprocidad de nominaciones de aceptación frente a la reciprocidad de nominaciones de rechazo ($t(40)=.049, p > .961$). No obstante, en el índice de percepción generalizada, se encontraron diferencias significativas entre la percepción generalizada de aceptación frente a la percepción generalizada de rechazo ($t(40)=3.46, p < .001$), siendo la percepción generalizada de aceptación sumamente más alta ($M=171.85$) que la percepción generalizada de rechazo ($M=64.37$).

En cuanto a la percepción diádica, se encontró en el ajuste perceptivo diferencias significativas ($t(40)=2.86, p < .007$), viéndose que el ajuste perceptivo de nominaciones positivas ($M=55.03$) era mayor para este grupo que el ajuste perceptivo de nominaciones negativas ($M=38.34$). En el índice de realismo perceptivo, también se encontraron diferencias significativas ($t(40)=2.77, p < .008$), siendo el realismo perceptivo de aceptación ($M=52.36$) mayor que el realismo perceptivo de rechazo ($M=34.15$). Por último en lo que se refiere a la inversión perceptiva, no se hallaron diferencias significativas en la inversión perceptiva de aceptación ni en la inversión perceptiva de rechazo ($t(40)=1.34, p > .187$).

4. Discusión

Tras recabar y comentar los datos encontrados es pertinente interpretar los hallazgos obtenidos en relación a los objetivos establecidos para este estudio. Por un lado, el primer objetivo de este estudio es averiguar las diferencias en las tasas de reciprocidad de nominaciones positivas y negativas y en la precisión con la que perciben la aceptación y el rechazo los diferentes grupos sociométricos. Por otro lado, el segundo objetivo del estudio consistió en averiguar para cada grupo sociométrico: la diferencia entre las tasas de reciprocidad de nominaciones positivas y negativas, y la diferencia entre la precisión con la que perciben la aceptación y el rechazo, obteniendo así un perfil descriptivo de cada grupo sociométrico.

Diferencias en la percepción de la aceptación y el rechazo según estatus sociométrico

El primer objetivo de este estudio es averiguar si entre los grupos sociométricos existen diferencias en las tasas de reciprocidad de nominaciones positivas y negativas, y en la precisión con la que perciben la aceptación y el rechazo.

En cuanto a la reciprocidad de nominaciones positivas, se encuentra que el grupo popular es el que destaca en cuanto a poseer mayor número de amigos entre sus iguales. Seguidamente, se encuentra que el segundo grupo con más amigos es el grupo promedio. Por último, se encuentra que el grupo rechazado es el que poseía menor número de amigos de entre los grupos mencionados anteriormente. Cabe destacar que en el grupo de controvertidos no se encontraron diferencias significativas en la reciprocidad de nominaciones positivas en comparación con otros grupos. Estos hallazgos recapitulados ayudarían a aumentar la comprensión sobre reciprocidades entre niños/as de 6 a 12 años pertenecientes a distintas categorías sociométricas. Asimismo, ayuda a complementar lo encontrado en el estudio realizado por Neal et al. (2016).

En la percepción generalizada de aceptación se encuentran hallazgos bastante sorprendentes con respecto a lo comentado en la reciprocidad de nominaciones positivas. Se destaca que el grupo de los rechazados posee una mayor visión positiva de su aceptación general en el grupo de iguales, a pesar de que son los que tienen un menor número de amigos en el grupo. El segundo grupo con mayor visión positiva de su aceptación general es el grupo promedio. Un hallazgo bastante sorprendente es que el grupo popular es el que tiene menor visión de su aceptación general, a pesar de ser el grupo que más amigos posee respecto a los grupos mencionados. Estos resultados podrían interpretarse de la siguiente manera: los rechazados creen que son muy aceptados en el grupo y los populares creen que son poco aceptados por el grupo. Esta imprecisión o subestimación de la aceptación se encuentra presente en los adolescentes populares (Portillo y Fernández-Baena, 2019). No obstante, los rechazados tampoco serían precisos en la percepción generalizada de aceptación, como afirman Portillo y Fernández-Baena (2019).

En cuanto a la percepción diádica de aceptación, se observa que no hubo diferencias significativas en los indicadores de ajuste perceptivo e inversión perceptiva. La conclusión que se puede apuntar sobre el ajuste perceptivo es que los diferentes grupos perciben la aceptación específica en una proporción similar entre sí. En lo que respecta a la inversión perceptiva de aceptación, los grupos fallan el mismo número de veces esperando una nominación de aceptación y recibiendo rechazo por parte de un compañero/a en particular. Por último, en el realismo perceptivo de aceptación, son los populares los que obtienen mayor realismo perceptivo, y, en segundo lugar, los rechazados. La interpretación de este hallazgo se resume en la siguiente conclusión: las expectativas de los populares coinciden en mayor proporción con las nominaciones positivas recibidas realmente, siendo los rechazados en los que menos coinciden sus expectativas con las nominaciones reales recibidas, dando lugar a una falsa percepción de aceptación. Este hallazgo apoyaría lo que otros investigadores han concluido,

como por ejemplo Cillessen y Bellmore (1999). Sus hallazgos, al igual que lo encontrado en este estudio, afirman que eran los niños altamente populares los mejores perceptores diádicos de la aceptación y que los rechazados eran los peores perceptores diádicos de la aceptación o amistad.

Ahora bien, en la percepción de rechazo, también se encuentran hallazgos bastantes relevantes. En la reciprocidad de nominaciones negativas, se encuentra que son los rechazados los que poseen un mayor número de enemigos entre sus iguales. De entre las demás categorías, son los promedios los que poseen mayor número de enemigos en su grupo. Por último, son los populares los que tendrían menor cantidad de enemigos en el grupo de iguales. Al mismo tiempo, no se encontró significación en el grupo de los controvertidos en comparación con otros grupos. Al igual que en la reciprocidad de nominaciones positivas, estos datos serían relevantes para ampliar el conocimiento que se posee en torno a las reciprocidades de nominación de niños/as de 6 a 12 años de distintas categorías sociométricas. Además, ayudaría a ampliar y complementar los datos hallados por Neal et al. (2016).

En la percepción generalizada de rechazo también se encuentran datos singulares con respecto a lo hallado en la reciprocidad de nominaciones negativas. El grupo con mayor percepción de rechazo general es el grupo popular, siendo este hallazgo aparentemente contradictorio, ya que este grupo es el que posee menor cantidad de enemigos. El segundo grupo con mayor percepción de rechazo es el de escolares promedio. Otro hallazgo insólito encontrado en los resultados es en el grupo de los rechazados, el cual posee menor percepción de rechazo entre sus iguales. Este hallazgo es sorprendente debido a que este grupo sociométrico se caracteriza por poseer mayor cantidad de enemigos. En resumen, la interpretación de este hallazgo se podría resumir en lo siguiente: los populares creen que son más rechazados de lo que realmente son y los rechazados creen que son más aceptados de los que realmente son. Nuevamente, este sesgo general de percepción del rechazo en el grupo

popular concuerda con lo encontrado por los investigadores Portillo y Fernández-Baena (2019), pero no con los rechazados. Este hallazgo que gira en torno a los rechazados confirmaría los estudios de McQuade et al. (2014), que afirmaban que este estatus poseía un sesgo de competencia social positivo o negativo.

En cuanto a la percepción diádica de rechazo, no se encontraron diferencias significativas en los índices de ajuste perceptivo e inversión perceptiva entre los distintos grupos. Conviene subrayar entonces que en el ajuste perceptivo de rechazo los diferentes grupos perciben el rechazo de compañeros específicos en una proporción similar entre sí. En cuanto a la inversión perceptiva de rechazo, los grupos fallan el mismo número de veces esperando una nominación negativa y recibiendo en su lugar aceptación por parte de un compañero/a concreto. Por último, en el realismo perceptivo, fue el grupo controvertido el que obtuvo mayor realismo perceptivo de rechazo, seguido de los grupos rechazado, promedio y popular. Por lo tanto, se concluye que las expectativas de los controvertidos de ser rechazados coinciden en mayor proporción con las nominaciones negativas recibidas realmente. Este dato contradiría el hecho de que los controvertidos son más precisos en sus percepciones generalizadas que diádicas (Portillo y Fernández-Baena, 2019). Respectivamente, serían menos precisos en esta coincidencia de nominaciones los rechazados, los promedios y los populares, poseyendo estos últimos falsas percepciones de rechazo. Nuevamente se apoya la hipótesis de que los rechazados son mejores perceptores diádicos del rechazo y los populares peores perceptores del rechazo o enemistad (Cillessen y Bellmore, 1999).

Perfil descriptivo de los grupos sociométricos: populares, promedios, controvertidos y rechazados.

El segundo objetivo del estudio consistió en averiguar para cada grupo sociométrico: la diferencia entre las tasas de reciprocidad de nominaciones positivas y negativas, y la diferencia

entre la precisión con la que perciben la aceptación y el rechazo, obteniendo así un perfil descriptivo de cada grupo sociométrico.

Puede resumirse que el perfil del grupo sociométrico popular se basa en una tendencia a presentar una mayor reciprocidad de nominaciones de aceptación, es decir, poseen una gran aceptación en el grupo y cuentan con un gran número amigos entre sus iguales. Sin embargo, presenta una gran sobreestimación o sesgo en la percepción generalizada de rechazo ($M=163.98$). En otras palabras, aunque el grupo popular acierta con sus nominaciones con respecto a otros y es aceptado en el grupo de iguales, perciben que son rechazados socialmente por su grupo de iguales. Esta sobreestimación del rechazo refutaría la hipótesis de que los individuos populares poseen percepciones de reputación popular y poder social (Badalay et al., 2012). Sin embargo, este sesgo llegaría a ser perjudicial si estos niños perciben que no son populares, desarrollando así comportamientos agresivos (Mayeux y Cillessen, 2008) o sentimientos de soledad (Putarek y Keresteš, 2016).

En cuanto a la percepción diádica, tiende a tener un mayor ajuste perceptivo de aceptación ($M=53.81$) que de rechazo ($M=28.39$), apoyando así los estudios de Cillessen y Bellmore (1999) nuevamente. No obstante, perciben parcialmente la aceptación entre sus iguales, infravalorando a una gran parte de las nominaciones positivas que recibe (alrededor de un 46,19% de las nominaciones positivas que recibe no son percibidas) por lo que creen que son menos aceptados de lo que realmente son. Asimismo, en el ajuste perceptivo de rechazo se encuentra una percepción mínima del rechazo ($M=28.39$) entre los iguales. Estas bajas expectativas de rechazo se traducirían en una infravaloración destacable de una gran parte de las nominaciones negativas recibidas (alrededor de un 71,61% de las nominaciones negativas que recibe no entrarían dentro de sus expectativas de rechazo) por lo que piensa que son menos rechazados de lo que realmente son. Como comentábamos anteriormente, este dato seguiría apoyando la hipótesis de que los populares son peores perceptores diádicos del rechazo

(Cillessen y Bellmore, 1999). En cuanto al realismo perceptivo, este grupo sociométrico popular tiende a un mayor realismo perceptivo de aceptación ($M=77.93$), significando esto que la gran mayoría de nominaciones positivas que esperaban recibir se cumplen. Sin embargo, en el realismo perceptivo de rechazo ($M=32.65$), sus expectativas de rechazo se cumplen en un grado sumamente mínimo acorde con las nominaciones recibidas (un 67,35% de las expectativas de rechazo no se cumplen), por lo que poseerían falsas percepciones de rechazo. Por último, en lo que se refiere a la inversión perceptiva de este grupo sociométrico, se valora que perciben de forma similar tanto las veces que esperan una nominación de aceptación recibiendo realmente una nominación de rechazo, como las veces que esperan una nominación de rechazo recibiendo realmente una nominación de aceptación. Este perfil coincidiría con lo hallado por Neal et al. (2016), que propusieron que los niños con mayores niveles de popularidad percibida no serían más precisos en sus percepciones de relación con los compañeros de clase. Además, estos hallazgos contradirían la hipótesis de que las autopercepciones sesgadas se queda limitada a los escolares rechazados (White y Kistner, 2011; McQuade et al., 2014), apoyando la investigación de Lynch et al. (2016).

El perfil del grupo promedio se caracteriza por presentar una mayor cantidad de amigos ($M=21.59$) que de enemigos ($M=6.41$) entre el grupo de iguales. No obstante, en relación con la percepción generalizada, a pesar de tener amigos, este grupo posee una sobreestimación del rechazo en el grupo de iguales ($M=141.82$) en comparación con una percepción moderada de aceptación ($M=89.70$). Este hallazgo, además de sorprendente, es relevante para ampliar el conocimiento sobre la percepción sociométrica de individuos con puntuaciones moderadas de impacto y preferencia social (p.ej. Cillessen y Bellmore, 1999; Mayeux y Cillessen, 2008; McElhaney et al., 2008; White y Kistner, 2011; Badalay et al., 2012; Morrow et al., 2015; Neal et al., 2016; Putarek y Keresteš, 2016). El hecho de que la sobreestimación o subestimación pueda encontrarse en categorías sociométricas con puntuaciones moderadas de impacto social

y preferencia social refutaría la idea de que el sesgo solo se limite a categorías rechazadas (White y Kistner, 2011). Además, este dato se debe tener en cuenta con el fin de evitar comportamientos agresivos, depresivos y desajustados en la adaptación de estos escolares (Mayeux y Cillessen, 2008; Morrow et al., 2015; Putarek y Keresteš, 2016).

En cuanto a la percepción diádica, tienden a percibir con mayor frecuencia las señales de aceptación ($M=54.22$) pero de manera parcial, ignorando e infravalorando el 45,78% de las nominaciones realmente recibidas de aceptación. En base a este resultado, podríamos concluir que el grupo promedio tiende a subestimar la aceptación, creyendo que son menos aceptados de lo que realmente son. En cuanto al ajuste perceptivo de rechazo, existe una baja percepción de rechazo ($M=37.63$) entre los iguales. Este resultado se traduciría en una infravaloración de una gran parte de las nominaciones negativas recibidas (alrededor de un 62,37% de las nominaciones negativas que se recibe no serían percibidas o esperadas). Concretando más este hecho, estos escolares pensarían que son menos rechazados de lo que realmente son. En el realismo perceptivo, los escolares de este grupo tienden a un mayor realismo de aceptación ($M=67.51$). Este realismo se traduce en lo siguiente: sus expectativas de aceptación tienden a cumplirse de forma parcial, habiendo un 32,49% de las expectativas de aceptación que no se cumple. Sin embargo, en cuanto al realismo perceptivo de rechazo ($M=39.66$), las expectativas de rechazo se cumplen mínimamente en comparación con las nominaciones recibidas. El 60,34% de las expectativas de rechazo no se cumplen, por lo que se traduciría en una falsa percepción de rechazo. Por último, en lo referente a la inversión perceptiva, existe una percepción similar en las ocasiones que esperan una nominación concreta y reciben la contraria. Todos estos datos son relevantes para ampliar la comprensión en la percepción diádica de escolares con puntuaciones moderadas en impacto social y preferencia social (p.ej. Cillessen y Bellmore, 1999; Mayeux y Cillessen, 2008; McElhaney et al., 2008; White y Kistner, 2011; Badalay et al., 2012; Morrow et al., 2015; Neal et al., 2016; Putarek y Keresteš, 2016). Además,

este perfil recabado sería contradictorio con los resultados propuestos por Neal et al. (2016) que proponían que los individuos con un nivel medio de popularidad percibida serían más precisos en sus percepciones de aceptación y de rechazo.

A la hora de definir el perfil del grupo sociométrico controvertido, no tienen excesiva tendencia significativa a acertar o a fallar en las reciprocidades de aceptación y rechazo. Este hecho se traduciría en que este grupo no posee gran cantidad de amigos ni de enemigos, por lo que explicaría la inexistencia de un sesgo generalizado de aceptación o de rechazo en la percepción generalizada. En cuanto a la percepción diádica, este grupo percibe de forma parcial tanto las señales de aceptación como las de rechazo (aproximadamente un 40% de las señales no se perciben), asimismo, sus expectativas se cumplirían también de forma parcial (aproximadamente un 30,2-37,7% de las expectativas de aceptación y rechazo no se cumplen, respectivamente), no existiendo sobreestimación o subestimación de aceptación o de rechazo en el índice de ajuste perceptivo ni en el realismo perceptivo. Por último, en el índice de inversión perceptiva, existe una frecuencia similar en las veces que esperan una nominación concreta recibiendo la contraria, sea esta de aceptación o de rechazo. Este dato, además de ampliar conocimientos en torno a la percepción sociométrica de estos individuos, sirve de gran ayuda para posibles intervenciones con estos escolares. Se plantea el diseño de una intervención a este grupo por la siguiente conclusión: los controvertidos, al no tener expectativas, creencias o referencias de su propia persona dentro del seno social de interacción, no tendrían referencias claras sobre cómo dirigir su conducta hacia ciertos compañeros. La inexistencia de una percepción de aceptación o de rechazo en torno a un grupo de iguales podría determinar de manera decisiva el comportamiento y la adaptación social subyacente de estos individuos en el grupo social (Kistner et al., 2007).

El perfil del grupo sociométrico de los escolares rechazados se definiría por las siguientes características: a la hora de encajar en la afinidad en sus relaciones con otros iguales

(reciprocidad de nominaciones), estos escolares poseen escaso número tanto de amigos como de enemigos. Esto se debe a que la percepción que tienen sobre la relación con otros no coincide con la de demás iguales. En lo que respecta a la percepción generalizada, se observa un destacable sesgo generalizado de aceptación ($M=171.85$), en comparación con una considerable subestimación de la percepción generalizada del rechazo ($M=64.37$). Estos resultados apoyan lo que McQuade et al. (2014) encontraron sobre sesgo y rechazo, ya que defendían que el sesgo sobreestimado o subestimado predecía la agresión en escolares con baja preferencia social. Además, también se observa esta sobreestimación de la aceptación en niños rechazados que se caracterizan por ser agresivos (Morrow et al., 2015).

Por un lado, en relación con la percepción diádica de este grupo, se observa una tendencia hacia un mayor ajuste perceptivo de nominaciones positivas ($M=55.03$), significando que perciben aproximadamente de forma parcial la mitad de nominaciones positivas que realmente reciben (no percibiendo el 44,97% de las nominaciones positivas que realmente recibieron), subestimando aproximadamente a la otra mitad. Por lo contrario, en el ajuste perceptivo de rechazo ($M=38.34$) se encuentra que en su percepción social de rechazo subestima a una gran mayoría de estas nominaciones de rechazo, aproximadamente a un 61,66% de las nominaciones negativas que reciben no son percibidas. Por otro lado, existe una mayor tendencia hacia el índice de realismo perceptivo de aceptación ($M= 52.36$), es decir, las nominaciones positivas que se esperaban recibir se cumplen parcialmente, habiendo un 47,64% de las nominaciones esperadas que no se cumplieron. Este porcentaje se traduciría en una expectativa sobrevalorada de la aceptación. En cuanto al realismo perceptivo de rechazo ($M=34.15$) se observa que se cumple de forma mínima las expectativas de rechazo que esperaba, significando esto que existe un 65,85% de las nominaciones negativas esperadas que no se cumplieron, por lo que infravaloran el número real de nominaciones negativas que reciben, obteniendo así una falsa percepción de aceptación entre sus iguales. Esta falsa

percepción de rechazo diádico contradice el hallazgo encontrado por Cillessen y Bellmore (1999) que postulaban que los individuos rechazados eran mejores perceptores diádicos del rechazo. Por último, en cuanto a la inversión perceptiva, se podría decir que al igual que los otros grupos sociométricos, tienen una percepción similar en las ocasiones que esperan aceptación y reciben rechazo, y viceversa, esperan rechazo, pero obtiene aceptación. Como se puede comprobar, los rechazados no fueron precisos ni en la percepción generalizada ni en la diádica en comparación con otros estudios (Cillessen y Bellmore, 1999; Portillo y Fernández-Baena, 2019). En general, aunque exista un relevante sesgo tanto generalizado como diádico de aceptación, el sesgo diádico podría ser adaptativo en cuanto que induzca a estos escolares a intentos de socialización mejorando así su situación social (Kistner et al., 2007; McElhaney et al., 2008). No obstante, es pertinente el diseño de un programa de intervención.

5. Conclusiones, limitaciones del estudio y futuras líneas de investigación

Como conclusiones finales del presente estudio, se evidencia que niños/as populares y promedios sobreestiman el rechazo general, pero perciben con mejor precisión diádica las señales de aceptación y peor las de rechazo. Los niños/as rechazados sobreestiman la aceptación general, perciben con mayor precisión las señales de aceptación y peor las señales de rechazo. Los controvertidos en cambio no poseerían dicho sesgo generalizado, pero son precisos en sus percepciones diádicas de rechazo (realismo perceptivo).

Entre las limitaciones del estudio, podemos referir que no ha sido posible recabar información con respecto al grupo sociométrico ignorado, debido a que no hubo suficientes individuos en la muestra de escolares para conformar un grupo de este estatus sociométrico. Para finalizar, cabría destacar varias propuestas para futuras líneas de investigación. Una de ellas estaría referida a recabar información relevante sobre la forma de nominar y percibir la aceptación y el rechazo los escolares de grupos pertenecientes a la categoría ignorada. Otra futura línea de investigación especialmente relevante sería el estudio de las razones por las

cuales niños y niñas creen que son aceptados o rechazados por otros a través de preguntas más cualitativas (p.ej. me elegiría porque le caigo bien, no me elegiría porque le caigo mal, etc). Además, como se comentó anteriormente, una futura línea de investigación podría estar orientada al diseño de una intervención dirigida exclusivamente a los escolares rechazados y controvertidos, en el que se corrigiera los sesgos de percepción comentados a través del entrenamiento de habilidades referidas a la ToM y habilidades sociales. Los resultados del presente estudio pueden ser de utilidad para el diseño de programas que mejore la autopercepción social de los escolares, y, con ello, la calidad de las relaciones sociales con sus compañeros.

6. Referencias

- Badalay, D., Schwartz, D., y Hopmeyer, A. (2012). Social status, perceived social reputations, and perceived dyadic relationships in early adolescence. *Social Status and Perceptions*, 21, 482-500. <https://doi.org/10.1111/j.1467-9507.2011.00646>.
- Boor-Klip, H. J., Cillessen, A. H. N., y Van Hell, J. G. (2014). Social understanding of high-ability children in middle and late childhood. *Gifted Child Quarterly*, 58, 259-271. <https://doi.org/10.1177/0016986214547634>
- Bellmore, A.D., y Cillessen, A. H. N. (2003). Children's meta-perceptions and meta-accuracy of acceptance and rejection by same-sex and other-sex peers. *Personal Relationships*, 10, 217-233.
- Campbell, J. D., y Fehr, B. (1990). Self-esteem and perceptions of conveyed impressions: Is negative affectivity associated with greater realism? *Journal of Personality and Social Psychology*, 58, 122-133. <https://doi.org/10.1037//0022-3514.58.1.122>
- Cillessen, A.H.N. y Bellmore, A.D. (1999). Accuracy of social self-perceptions and peer competence in middle childhood. *Merrill-Palmer Quarterly*, 1982, 650-676.
- Coie, J., Dodge, K. A., y Coppotelli, H. (1982). Dimensions and types of social status: A cross-age perspective. *Development Psychology*, 18, 557-570. <https://doi.org/10.1037/0012-1649.18.4.557>
- David, C.F. y Kistner, J.A. (2000). Do positive self-perceptions have a "dark side"? Examination of the link between perceptual bias and aggression. *Journal of Abnormal Child Psychology*, 28 (4), 327-337
- García-Bacete, F. J. (2007). La identificación de alumnos rechazados, preferidos, ignorados y controvertidos en el aula. *Revista de Psicología General y Aplicada*, 60 (1-2), 25-46.

- García-Bacete, F. J., Marande-Perrin, G., Schneider, B. H., y Cillessen, A. H. N. (2019). Children's awareness of peer rejection and teacher reports of aggressive behavior. *Psychosocial Intervention*, 28, 37-47. <https://doi.org/10.5093/pi2018a25>
- González, J. y García Bacete, F. J. (2010). *Manual de Uso del Sociomet*. Madrid: TEA Ediciones. ISBN: 978-84-7174-921-5
- Kenny, D. A. (1994). *Interpersonal perception: A social relations analysis*. New York NY: Guilford.
- Kistner, J. A., David-Ferdon, C. F., Repper, K. K., y Joiner, T. E. (2006). Bias and accuracy of children's perceptions of peer acceptance: Prospective associations with depressive symptoms. *Journal of Abnormal Child Psychology*, 3, 349-361. <https://doi.org/10.1007/s10802-006-9028-9>
- Kistner, J., David, C., y Repper, K. (2007). Self-enhancement of peer acceptance: Implications for children's self-worth and interpersonal functioning. *Social Development*, 16(1), 24-44.
- Lynch, R.J., Kistner, J.A., Stephens, H.F. y David-Ferdon, C. (2016). Positively biased self-perceptions of peer acceptance and subtypes of aggression in children. *Aggressive Behavior*, 42 (1), 82-96.
- Malloy, T.E., Albright, L. y Scarpati, S. (2007). Awareness of peers' judgments of oneself: Accuracy and process of metaperception. *International Journal of Behavioral Development*, 31 (6), 603-610.
- Malloy, T.E., y Cillessen, A.H.N. (2008). Variance component analysis of generalized and dyadic peer perceptions in adolescence. *Modeling dyadic and interdependent data in developmental and behavioral sciences*, 213- 244.

- Mayeux, L., y Cillessen, A. H. (2008). It's not just being popular, it's knowing it, too: The role of self-perceptions of status in the associations between peer status and aggression. *Social Development, 17*(4), 871-888.
- McElhaney, K. B., Antonishak, J., y Allen, J. P. (2008). “They like me, they like me not”: Popularity and adolescents’ perceptions of acceptance predicting social functioning over time. *Child development, 79*(3), 720-731.
- McQuade, J.D., Achufusi, A.K., Shoulberg, E.K. y Murray-Close, D. (2014). Biased Self-Perceptions of Social Competence and Engagement in Physical and Relational Aggression: The Moderating Role of Peer Status and Sex. *Aggressive Behavior, 40*, 512-525.
- Morrow, M.T., Hubbard, J.A., Sallee, M.L., Barhight, L.R., Lines, M.M. y Rubin, R.M. (2015). Dyadic accuracy and bias in preadolescents’ perceived peer relations: associations with aggression, depression, and peer victimization. *Journal of Social and Personal Relationships, 1-25*
- Newcomb, A. F., Bukowski, W. M., y Pattee, L. (1993). Children’s peer relations: A meta-analytic review of popular, rejected, neglected, controversial, and average sociometric status. *Psychological Bulletin, 113*, 99-128. doi:10.1037/0033-2909.113.1.99
- Neal, J. W., Neal, Z. P., y Capella, E. (2016). Seeing and being seen: Predictors of accurate perceptions about classmates’ relationships. *Social Networks, 44*, 1-8.
- Portillo, M., y Barajas, C. (2016). Teoría de la mente, aceptación entre iguales y auto-percepción social. *Apuntes de psicología, 34*(1), 47-58.
- Portillo, M., y Fernández-Baena, J. (2019). Social Self-perception in Adolescents: Accuracy and Bias in their Perceptions of Acceptance/Rejection. *Educational Psychology, 26*(1), 1-6.

- Putarek, V., y Keresteš, G. (2016). Self-perceived popularity in early adolescence: Accuracy, associations with loneliness, and gender differences. *Journal of social and personal relationships*, 33(2), 257-274.
- Smith, S. D., Van Gessel, C. A., David-Ferdon, C., y Kistner, J. A. (2013). Sex differences in children's discrepant perceptions of peer acceptance. *Journal of Applied Developmental Psychology*, 34(2), 101-107. <https://doi.org/10.1016/j.appdev.2012.10.002>
- Stephens, H.F., Kistner, J.A. y Lynch, R.J. (2015). The calculation of discrepancy scores in the context of biased self-perceptions of acceptance. *Journal of Psychopathology and Behavioral Assessment*, 37, 442-453.
- White, B. A., y Kistner, J. A. (2011). Biased self-perceptions, peer rejection, and aggression in children. *Journal of abnormal child psychology*, 39(5), 645-656.

ANEXO III

DECLARACIÓN DE ORIGINALIDAD DEL TRABAJO FIN DE GRADO PSICOLOGÍA

CURSO ACADÉMICO 2021 /2022

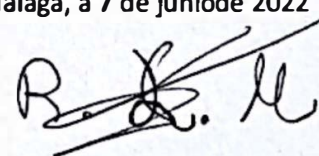
Nombre y apellido alumno/a	Rocío Isabel Lisbona Montañez
DNI	
Univesidad o Institución de destino ¹	
Título del TFG	Elecciones y rechazos mutuos y percepción de la aceptación y el rechazo en niños y niñas de Educación Primaria según el estatus sociométrico
Tutor/a de TFG de la UMA	Carmen Barajas Esteban
Departamento	Psicología Evolutiva y de la Educación
Área de conocimiento	Psicología Evolutiva y de la Educación

DECLARO BAJO JURAMENTO O PROMESA

Que los documentos son originales e inéditos no habiéndose utilizado para la evaluación de ninguna otra asignatura del plan de estudios cursado.

Esta declaración se realiza bajo la responsabilidad de quien la suscribe, a los efectos de participar en la Defensa del Trabajo de Fin de Grado.

En Málaga, a 7 de junio de 2022



Firma del/la estudiante

¹Para el alumnado acogido a programas de movilidad o que desarrollen el TFG en otra institución

Elecciones y rechazos mutuos y percepción de la aceptación y el rechazo en niños y niñas de Educación Primaria según el estatus sociométrico.



Trabajo de fin de grado
Grado de psicología

Autora: Rocío Isabel Lisbona Montañez
Tutora: Carmen Barajas Esteban

Universidad de Málaga, Junio 2022



Índice

1. Introducción
2. Método
3. Resultados y discusión
4. Conclusiones, limitaciones, aportaciones y futuras líneas de investigación

Introducción

Percepción sociométrica o **autopercepción social** son los juicios o creencias que realiza el individuo sobre su posición social con respecto a otros compañeros (Kenny, 1994)

Procedimientos sociométricos
↓
Técnica de nominación de pares



Categoría sociométrica
(Coie et al., 1982)
Impacto social + Preferencia social

Populares

Controvertidos

Promedios

Rechazados

Ignorados

Introducción

Percepción generalizada

Impresión general

Percepción diádica

Ajuste perceptivo

Realismo perceptivo

Inversión perceptiva

Precisión perceptiva

Imprecisión o sesgo perceptivo

Sesgo positivo o sobreestimación

Sesgo negativo o subestimación



Introducción

Estudios relevantes sobre esta línea de investigación

Cillessen y Bellmore (1999)
Percepción diádica en niños populares y niños rechazados.
Populares → Mejor percepción de la aceptación y peor el rechazo
Rechazados → Mejor percepción de rechazo y peor la aceptación

Mayeux y Cillessen (2008)
Badalay et al. (2012)
Violencia en jóvenes adolescentes populares

White y Kistner (2011)
McQuade et al. (2014)
Morrow et al. (2015)
Conductas agresivas en niños-jóvenes rechazados con autopercepciones sociales sesgadas

Lynch et al. (2016)
Refutan hipótesis rechazo-sesgo-agresión
Agresión independientemente del estatus social

Kistner et al. (2007)
McElhane et al. (2008)
El sesgo no provocaba inadaptación, incluso ayudaba al ajuste social

Pero, aún quedan varios aspectos en los que seguir investigando...



Introducción

Pero, aún quedan varios aspectos en los que seguir investigando...

No profundización del estudio de la percepción diádica (ajuste perceptivo, realismo perceptivo e inversión perceptiva)

No profundización en otras categorías sociométricas (promedios, controvertidos e ignorados)

Escasa muestra de estudio focalizada en la Educación Primaria (6 a 12 años)

Escasos estudios sobre las formas de reciprocidad de nominaciones



Objetivos

1º Objetivo



2º objetivo

Averiguar si **entre** los grupos existen diferencias en:

- las **tasas de reciprocidad de nominaciones positivas y negativas**
- la **precisión** con la que perciben la aceptación y el rechazo

Averiguar para **cada grupo** sociométrico:

- la **diferencia** entre las **tasas de reciprocidad de nominaciones positivas y negativas**
- la **diferencia** entre la **precisión** con la que perciben la aceptación y el rechazo, obteniéndose así un **perfil descriptivo** de cada grupo sociométrico

Método

Participantes



145

77

Niños

68

Niñas

Intervalo de edad: 6.33 - 13.00

Curso	Niños	Niñas
1º	12	13
2º	10	10
3º	12	13
4º	13	13
5º	14	8
6º	16	11

Método

Instrumentos

Cuestionario sociométrico

Técnica de nominación de pares



Aceptación e influencia social entre iguales

A partir de una lista de clase nombra a los compañeros con los que:

- más te gusta jugar
- menos te gusta jugar

Autopercepción de la aceptación y/o rechazo social

A partir de una lista de clase nombra a los compañeros que crees que

- les gusta más jugar contigo
- les gusta menos jugar contigo

Método

Procedimiento



Lugar

Centros educativos de la provincia de Málaga



Aplicación

Individualizada



Consentimiento informado

Familiares de los escolares y profesionales del centro



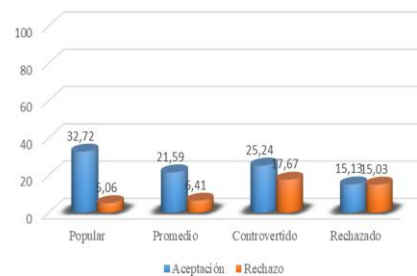
Duración

15 minutos

Resultados y Discusión

Objetivo 1 Diferencias en las tasas de reciprocidad de nominaciones y medidas de percepción de aceptación y rechazo

Reciprocidad de Nominaciones



Reciprocidad de Nominaciones de aceptación
($F(3,141)=17.84, p<.000$)

- Populares > Promedios ($p<.000$)
- Populares > Rechazados ($p<.000$)
- Promedios > Rechazados ($p<.011$)

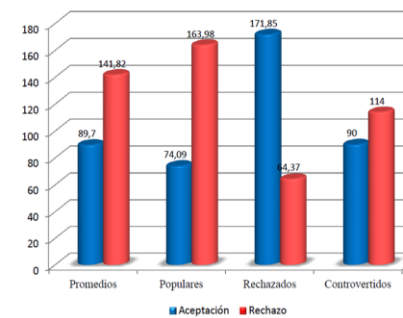
Reciprocidad de Nominaciones de rechazo
($F(3,141)=18.74, p<.000$)

- Rechazados > Populares ($p<.000$)
- Rechazados > Promedios ($p<.000$)

Resultados y Discusión

Objetivo 1 Diferencias en las tasas de reciprocidad de nominaciones y medidas de percepción de aceptación y rechazo

Percepción Generalizada de Aceptación y de Rechazo



Percepción generalizada de aceptación
($F(3,141)=6.69, p<.000$)

- Rechazados > Populares ($p<.12$)
- Rechazados > Promedios ($p<.045$)

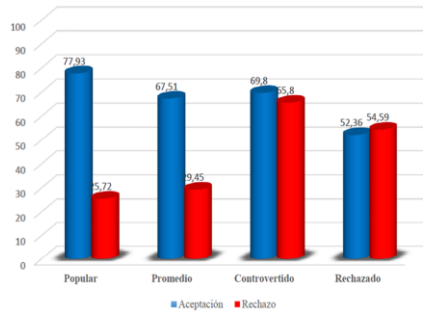
Percepción generalizada de rechazo
($F(3,141)=5.82, p<.001$)

- Populares > Rechazados ($p<.003$)
- Promedios > Rechazados ($p<.000$)

Resultados y Discusión

Objetivo 1 Diferencias en las tasas de reciprocidad de nominaciones y medidas de percepción de aceptación y rechazo

Realismo perceptivo de aceptación y de rechazo



Realismo perceptivo de aceptación
($F(3,141)=6.63, p<.000$)

- Populares > Rechazados ($p<.001$)

Realismo perceptivo de rechazo
($F(3,141)=13.08, p<.000$)

- Rechazados > Populares ($p<.000$)
- Rechazados > Promedios ($p<.000$)
- Controvertidos > Populares ($p<.048$)

Resultados y Discusión

Objetivo 2 Comparación de medidas en las tasas de reciprocidad de nominaciones y de percepción de aceptación/rechazo en cada grupo sociométrico

		Popular
		M (DT)
Reciprocidad Nominaciones Positivas		32.72 (13.48)
Reciprocidad Nominaciones Negativas		5.06 (5.23)
Percepción generalizada	Precisión Perceptiva de Aceptación	74.09 (44.09)
	Precisión Perceptiva de Rechazo	163.98 (171.19)
Percepción diádica	Ajuste Perceptivo de Aceptación	53.81 (24.96)
	Ajuste Perceptivo de Rechazo	28.39 (32.97)
Percepción diádica	Realismo Perceptivo de Aceptación	77.93 (22.15)
	Realismo Perceptivo de Rechazo	32.65 (30.27)
Inversión Perceptiva de la Aceptación		11.88 (18.14)
Inversión Perceptiva del Rechazo		10.37 (10.73)

Populares

- Poseen gran cantidad de aceptación y de amigos en el grupo
- Gran sobreestimación del rechazo generalizado
- Perciben con mayor precisión la percepción diádica, pero infravalorando gran parte de las nominaciones positivas (46,19%)
- La mayoría de nominaciones positivas esperadas se cumplen, pero sus expectativas de rechazo se cumplen mínimamente (67,35%)

Resultados y Discusión

Objetivo 2 Comparación de medidas en las tasas de reciprocidad de nominaciones y de percepción de aceptación/rechazo en cada grupo sociométrico

		Promedio
		M (DT)
Reciprocidad Nominaciones Positivas		21.59 (10.29)
Reciprocidad Nominaciones Negativas		6.41 (5.08)
Percepción generalizada	Precisión Perceptiva de Aceptación	89.70 (53.58)
	Precisión Perceptiva de Rechazo	141.82 (99.66)
Percepción diádica	Ajuste Perceptivo de Aceptación	54.22 (24.68)
	Ajuste Perceptivo de Rechazo	37.63 (35.38)
Percepción diádica	Realismo Perceptivo de Aceptación	67.51 (24.27)
	Realismo Perceptivo de Rechazo	39.66 (31.74)
Inversión Perceptiva de la Aceptación		11.59 (17.36)
Inversión Perceptiva del Rechazo		10.64 (13.71)

Promedio

- Presentan mayor cantidad de amigos que de enemigos
- Sobreestimación general del rechazo
- Perciben con mayor precisión la aceptación diádica, pero de manera parcial (45,78%)
- Expectativas de aceptación se cumple parcialmente (32,49%) y las expectativas de rechazo se cumplen mínimamente en comparación con las nominaciones recibidas (60,34%)

Resultados y Discusión

Objetivo 2 Comparación de medidas en las tasas de reciprocidad de nominaciones y de percepción de aceptación/rechazo en cada grupo sociométrico

		Controvertido
		M (DT)
Reciprocidad Nominaciones Positivas		25.24 (12.24)
Reciprocidad Nominaciones Negativas		17.67 (8.49)
Percepción generalizada	Precisión Perceptiva de Aceptación	90.00 (45.73)
	Precisión Perceptiva de Rechazo	114.00 (76.02)
Percepción diádica	Ajuste Perceptivo de Aceptación	60.40 (27.38)
	Ajuste Perceptivo de Rechazo	60.00 (43.52)
Percepción diádica	Realismo Perceptivo de Aceptación	69.80 (8.10)
	Realismo Perceptivo de Rechazo	62.30 (22.85)
Inversión Perceptiva de la Aceptación		18.40 (22.09)
Inversión Perceptiva del Rechazo		11.80 (11.16)

Controvertidos

- No poseen gran cantidad de amigos ni de enemigos
- Inexistencia de sesgo de aceptación o rechazo
- Percepción parcial de las señales de aceptación y rechazo (aprox 40%)
- Las expectativas de aceptación y de rechazo se cumplen parcialmente (aprox 30,2-37,7%)

Resultados y Discusión

Objetivo 2 Comparación de medidas en las tasas de reciprocidad de nominaciones y de percepción de aceptación/rechazo en cada grupo sociométrico

		Rechazado	
		M	(DT)
Reciprocidad Nominaciones Positivas		15.13	(9.59)
Reciprocidad Nominaciones Negativas		15.03	(10.51)
Percepción generalizada	Precisión Perceptiva de Aceptación	171.85	(188.15)
	Precisión Perceptiva de Rechazo	64.37	(43.09)
Percepción diádica	Ajuste Perceptivo de Aceptación	55.03	(28.68)
	Ajuste Perceptivo de Rechazo	38.34	(29.63)
Realismo Perceptivo de Aceptación	Realismo Perceptivo de Aceptación	52.36	(33.71)
	Realismo Perceptivo de Rechazo	34.15	(22.70)
Inversión Perceptiva de la Aceptación		13.02	(15.55)
Inversión Perceptiva del Rechazo		8.88	(12.97)

Rechazados

- Escaso número tanto de amigos como de enemigos
- Sesgo en la percepción generalizada de aceptación
- No percibe la gran mayoría de las nominaciones de rechazo (61,66%)
- Las nominaciones positivas esperadas se cumplen parcialmente, pero se cumple de forma mínima las expectativas de rechazo (65,85%)

Conclusiones



Conclusiones finales

Populares y Promedios

Sobreestiman el rechazo general, pero diádicamente perciben mejor las señales de aceptación y peor las de rechazo

Rechazados

Sobreestiman la aceptación general, perciben diádicamente mejor la aceptación y peor el rechazo

Controvertidos

No poseen sesgo generalizado, pero son precisos en las percepciones diádicas de rechazo.

Aportaciones



Tasas de reciprocidades en distintas categorías de niños/as de 6 a 12 años

- Neal et al. (2016)

Percepción generalizada de aceptación y rechazo de niños/as de 6 a 12 años

- Portillo y Fernández-Baena (2019)

Percepción diádica de aceptación y rechazo

- Cillessen y Bellmore (1999)

Se refuta la hipótesis de que las autopercepciones sesgadas se queda limitada a los rechazados

- Lynch et al. (2016)

Conclusiones

Limitaciones

No disponibilidad de muestra de ignorados.

Futuras líneas de investigación

Estudios sobre muestra de ignorados.

Razones cualitativas de aceptación y de rechazo.

Diseño de intervención dirigida a corregir sesgo de percepción.



Elecciones y rechazos mutuos y percepción de la aceptación y el rechazo en niños y niñas de Educación Primaria según el estatus sociométrico.



Gracias por su atención

Trabajo de fin de grado
Grado de psicología

Autora: Rocío Isabel Lisbona Montañez
Tutora: Carmen Barajas Esteban

Universidad de Málaga, Junio 2022

