

CAPÍTULO X
ACTITUDES: DEFINICIÓN Y MEDICIÓN
COMPONENTES DE LA ACTITUD. MODELO DE LA ACCIÓN RAZONADA Y
ACCIÓN PLANIFICADA

Silvia Ubillos
Sonia Mayordomo
Darío Páez

Definición de Actitud

Una definición clásica de actitud es la establecida por Allport, que la consideraba ‘un estado de disposición mental y nerviosa, organizado mediante la experiencia, que ejerce un influjo directivo dinámico en la respuesta del individuo a toda clase de objetos y situaciones’ (Allport, 1935, en Martín-Baró, 1988).

Esta definición plantea ya algunas características centrales de la actitud (Vallerand, 1994): a) es un constructo o variable no observable directamente; b) implica una organización, es decir, una relación entre aspectos cognitivos, afectivos y conativos; c) tiene un papel motivacional de impulsión y orientación a la acción -aunque no se debe confundir con ella- y también influencia la percepción y el pensamiento; d) es aprendida; e) es perdurable; y, f) tiene un componente de evaluación o afectividad simple de agrado-desagrado.

Además, otros dos aspectos que se suelen integrar en los fenómenos actitudinales son: a) su carácter definitorio de la identidad del sujeto; y, b) el ser juicios evaluativos, sumarios accesibles y archivados en la memoria a largo plazo (Zimbardo y Leippe, 1991).

Teorías Clásicas de la Formación de las Actitudes

Las teorías clásicas de la formación de las actitudes postularon que éstas se aprendían de la misma forma que otras respuestas aprendidas. Se consideraba que las respuestas actitudinales se reforzaban por procesos de condicionamiento clásico e instrumental.

El Condicionamiento Clásico de las Actitudes

El condicionamiento clásico plantea que un estímulo neutral no capaz de elicitar una determinada respuesta, adquiere esta capacidad gracias a la asociación de éste, de forma repetida, con un estímulo que provoca dicha respuesta.

Diferentes autores han considerado que la formación de las actitudes podía darse por un proceso de condicionamiento clásico y que éstas podían afectar a posteriores respuestas comportamentales. Staats y Staats (1958) presentando a estudiantes el nombre de ciertas nacionalidades acompañadas por adjetivos positivos, negativos o neutros, encontraron que aquellas que habían sido apareadas con adjetivos positivos se evaluaban más favorablemente que las apareadas con adjetivos negativos. Según

el condicionamiento clásico, la respuesta actitudinal es debida a la mera asociación entre el estímulo condicionado y el incondicionado.

Sin embargo, esta aproximación ha sido criticada ya que no llega a explicar los procesos que median entre la asociación de las respuestas evaluativas con los estímulos incondicionados.

Igualmente, algunos investigadores (Insko y Oakes, 1966) criticaron dicha conceptualización aduciendo una explicación en términos de características de la demanda. Es decir, se sugirió que los sujetos se daban cuenta de la relación existente entre los nombres de las nacionalidades y las palabras evaluativas y respondían según a las expectativas del experimentador. Sin embargo, dicha crítica también ha sido refutada por otra serie de autores (Krosnick, Betz, Jussim y Lynn, 1992) que demostraron a través de una serie de experimentos que los resultados en la formación actitudinal no podían ser explicados en los términos anteriormente citados.

En definitiva, las investigaciones desde la perspectiva del condicionamiento clásico sugieren que nuestras actitudes pueden ser ‘teñidas’ sin querer por el contexto en que un objeto se ha experimentado, siendo un proceso bastante funcional cuando la relación entre el estímulo y el contexto es estable (Stroebe y Jonas, 1996).

El Condicionamiento Instrumental de las Actitudes

Según el paradigma del condicionamiento instrumental una respuesta que forma parte del repertorio comportamental del sujeto puede ser reforzada. Así, aquellas respuestas que vengan acompañadas de consecuencias positivas para el sujeto tenderán a ser repetidas en mayor medida que aquellas que eliciten consecuencias negativas (Stroebe y Jonas, 1996).

Un estudio clásico es el de Verplanck (1955) que encontró que el refuerzo verbal a través del reconocimiento diferencial de las opiniones de los sujetos producía una mayor frecuencia de declaraciones de opinión cuando éstas eran reforzadas positivamente.

Igualmente, otra serie de autores (Hildum y Brown, 1965; Insko, 1965) demostraron que las actitudes podían modificarse a través del refuerzo diferencial. Por ejemplo, Insko (1965) entrevistó a una serie de estudiantes acerca de un tema de interés. A la mitad de ellos se les reforzó a través de respuestas verbales actitudinales favorables y a la otra mitad con respuestas actitudinales desfavorables. Posteriormente, se pasó a los sujetos un cuestionario para valorar su actitud acerca del asunto fruto de la entrevista y se encontró que, una semana más tarde, los grupos -reforzados diferencialmente- diferían en su actitud.

Sin embargo, aunque se acepta que el refuerzo verbal puede suscitar un cambio de actitud, una crítica que se establece a este paradigma es que no llega a explicar si estos efectos se dan automáticamente o si, por el contrario, existen diferentes procesos cognitivos que median la relación. En este sentido, Cialdini e Insko (1969) plantean que el refuerzo verbal presenta dos funciones: a) es un indicador de la posición actitudinal del entrevistador; y, b) establece una relación entrevistador-entrevistado.

Comparación entre Actitudes y otros Constructos Representacionales

Actitudes y valores. En su concepción más consensual, podemos considerar la actitud como la evaluación de un objeto social. En este sentido, tanto las actitudes como los valores suponen evaluaciones generales estables de tipo positivo-negativo. A pesar de ello, no se deben confundir ambos constructos. Los valores, a diferencia de las actitudes, son objetivos globales y abstractos que son valorados positivamente y que no tienen referencias ni objetos concretos. Los valores sirven como puntos de decisión y juicio a partir de los cuales el sujeto desarrolla actitudes y creencias específicas. Los valores se tratarían, de alguna forma, de actitudes generalizadas (Garzón y Garcés, 1989).

Actitudes y opiniones. Existe una cierta similitud entre estos dos constructos si se tiene en cuenta su aspecto cognitivo. Las opiniones son verbalizaciones de actitudes o expresiones directas de acuerdo-desacuerdo sobre temas, que no necesariamente tienen que estar asociadas a actitudes ya desarrolladas. Además, las opiniones son respuestas puntuales y específicas, mientras que las actitudes son más genéricas.

Actitudes y creencias. Las creencias son cogniciones, conocimientos o informaciones que los sujetos poseen sobre un objeto actitudinal. La diferencia entre creencia y actitud reside en que, si bien ambas comparten una dimensión cognitiva, las actitudes son fenómenos esencialmente afectivos.

Actitudes y hábitos. Tanto las actitudes como los hábitos son fenómenos aprendidos y estables. Los hábitos son patrones de conducta rutinizados generalmente inconscientes. Sin embargo, las actitudes son orientaciones de acción generalmente conscientes. Además, la actitud es un conocimiento de tipo declarativo, es decir, que el sujeto puede verbalizar, lo que ocurre difícilmente con el hábito que es un conocimiento de tipo procedimental (Perloff, 1993; Zimbardo y Leippe, 1991; McGuire, 1985).

La Medición de las Actitudes: Tipos de Medidas

Entre los diversos procedimientos existentes para medir las actitudes se pueden destacar los auto-informes, la observación de conductas, las reacciones ante estímulos estructurados, el rendimiento objetivo del sujeto y las respuestas fisiológicas. Sin embargo, las medidas dominantes son los autoinformes y, dentro de éstas, caben señalar las siguientes escalas:

1) *La escala de Thurstone.* Ésta suele estar formada por unas 20 afirmaciones que intentan representar la dimensión actitudinal a intervalos iguales. El siguiente cuadro ejemplifica una escala de Thurstone:

Cuadro 1. Escala de Thurstone de Roles Sexuales

			Valor
Menos favorable	A	Las mujeres deberían preocuparse únicamente de ser buenas esposas y madres.	1.0
	B	Está bien que una mujer siga una carrera, con tal que no abandone a su marido y familia.	2.5
	C	Una mujer tiene tanto derecho como un hombre a una carrera profesional.	4.0
Más favorable	D	Dado que la sociedad le ha negado posibilidades laborales a las mujeres durante muchos años, se les debería compensar adoptando medidas que den un tratamiento privilegiado a la fuerza laboral femenina cualificada.	5.5

Fuente: Páez, 1995

El proceso de construcción y valoración de los resultados sería el siguiente: a) reunidas las afirmaciones relacionadas con la actitud de estudio, se pide a diferentes jueces que sitúen cada afirmación en una categoría de respuesta -de menos a más favorable-; b) se eliminan aquellas en las que hay dispersión de opinión interjueces; c) las respuestas convergentes se utilizan para determinar el valor de la afirmación -la mediana obtenida se utiliza con este fin-; d) se seleccionan los ítems que están en un intervalo igual a lo largo de la actitud; e) se presentan las afirmaciones a los sujetos aleatorizadamente; f) éstos eligen las afirmaciones con las que están de acuerdo; y, g) se obtiene la estimación de la actitud de cada sujeto a partir de la mediana de las afirmaciones elegidas por éste.

2) *La escala de Guttman*. Aunque su elaboración es sencilla, suele ser de uso y utilidad limitada. Con ella se busca obtener una escala con un orden explícito. Así, esta escala se basa en el porcentaje de aceptación de una respuesta de tipo A hasta E. Por ejemplo, se pide a los sujetos que evalúen si aceptarían a miembros de diferentes grupos étnicos en distintos grados: A) los expulsarían del país; B) visitantes de su país; C) inmigrantes o ciudadanos de su país; D) compañeros de trabajo; y, E) vecinos. En este caso, se presupone que los sujetos que aceptan la opción A -expulsarlos- no aceptarían la B -visitantes-. Por tanto, la distribución de aceptación en una sociedad tradicional debería seguir una escala porcentual: el 80% aceptaría la opción B, el 60% la C y el 40% la D. Teniendo en cuenta esto, se considerarían como errores los casos en los que los sujetos aceptaran las opciones C y D sin aceptar la B.

3) *La escala de Likert*. A diferencia de la escala Thurstone, la escala de Likert no presupone que haya un intervalo igual entre los niveles de respuesta. Sencillamente se pide a los sujetos que indiquen su grado de acuerdo-desacuerdo con una serie de afirmaciones que abarcan todo el espectro de la actitud -p. e., en una escala de 5 puntos, donde 1 es total desacuerdo y 5 total acuerdo-. Estas escalas presuponen que cada afirmación de la escala es una función lineal de la misma dimensión actitudinal, es decir, que todos los ítems que componen la escala deberán estar correlacionados entre sí y que existirá una correlación positiva entre cada ítem y la puntuación total de la escala (Perloff, 1993). Por ello, se suman todas las puntuaciones de cada afirmación para formar la puntuación total. A continuación, se presenta un ejemplo de este tipo de escala:

Cuadro 2. Escala Likert para Evaluar la Actitud hacia el Preservativo

Por favor, indique su grado de acuerdo o desacuerdo con las siguientes afirmaciones acerca de los preservativos. Señale su opinión teniendo en cuenta que: 1= Totalmente en desacuerdo; 2 = Algo en desacuerdo; 3 =Ni acuerdo, ni desacuerdo; 4= Algo de acuerdo; y, 5 = Totalmente de acuerdo.

1. Son engorrosos, incómodos, complicados de usar.	1	2	3	4	5
2. Tranquilizan y dan seguridad en la relación.	1	2	3	4	5
3. Las personas que utilizan preservativo en sus relaciones son responsables.	1	2	3	4	5
4. Su colocación es un juego erótico más.	1	2	3	4	5
5. Interrumpen el acto sexual.	1	2	3	4	5

Los ítems 1 y 5 al estar formulados de forma 'negativa', deberán 'recodificarse' para poder sumar la puntuación de todos los ítems y obtener así un indicador global de la actitud. De este modo, una alta puntuación (cercana a 25) reflejará una actitud muy positiva hacia el preservativo y una baja puntuación (cercana a 5) una actitud negativa.

Fuente: Adaptación propia de la escala de Ubillos (1995)

En las prácticas situadas al final de este capítulo se presentan tres escalas de Likert; una sobre Ética Protestante del Trabajo, otra sobre Actitud de Competición o Competitividad y otra sobre Mundo Justo.

4) *El diferencial Semántico*. El diferencial semántico de Osgood se ha aplicado a la medición de la dimensión afectiva o evaluativa de la actitud. Éste consiste en una serie de escalas bipolares que vienen definidas por diferentes adjetivos antónimos (Clemente y Fernández, 1992). En uno de los extremos de la escala se encuentra uno de los adjetivos -p. e., bueno-, mientras que en el otro se sitúa su adjetivo antónimo -p. e., malo-. Los sujetos deben evaluar el objeto de actitud en cuestión según una escala de, normalmente, 5 o 7 posiciones para cada par de adjetivos (Igartua, 1996). Osgood et al. (1957) encontraron que las personas utilizan principalmente tres dimensiones semánticas a la hora de evaluar los conceptos: la ‘evaluación’, la ‘potencia’ y la ‘actividad’. Además, plantearon que estas dimensiones eran universales y que la más importante era la evaluativa. En castellano, los adjetivos bipolares con mayor peso en las tres dimensiones del diferencial semántico son los siguientes: a) Evaluación: bueno-malo, amable-odioso, admirable-despreciable, simpático-antipático; b) Potencia: gigante-enano, mayor-menor, grande-pequeño, inmenso-diminuto; y, c) Actividad: divertido-aburrido, activo-pasivo, rápido-lento, joven-viejo (Bechini, 1986).

Funciones de las Actitudes y Metodología

Clásicamente se ha planteado que las actitudes cumplen funciones, es decir, llenan necesidades psicológicas. En este sentido, se han identificado cinco funciones -tal y como se ha expuesto en el capítulo introductorio sobre el objeto de la Psicología Social- (Katz, 1960; Lippa, 1994; Oskamp, 1991; Perloff, 1993; Pratkanis y Greenwald, 1989; Stahlberg y Frey, 1990; Igartua, 1996):

- a) *Función de conocimiento*. Mediante las actitudes los sujetos ordenan y categorizan el mundo de manera coherente, satisfaciendo así la necesidad de tener una imagen clara y significativa del mundo. Las actitudes ayudan al sujeto a ordenar, entender y asimilar las informaciones que pueden resultar complejas, ambiguas e impredecibles;
- b) *Función instrumental*. Las actitudes permiten maximizar las recompensas y minimizar los castigos, satisfaciendo una necesidad hedónica. Así, las actitudes ayudan a las personas a lograr objetivos deseados y evitar aquellos que no se desean;
- c) *Función ego-defensiva*. La actitud permite afrontar las emociones negativas hacia sí mismo, externalizando ciertos atributos o denegándolos. Las actitudes ayudan a proteger la autoestima y a evitar los conflictos internos -inseguridad, ansiedad, culpa-;
- d) *Función valórico-expresiva o de expresión de valores*. Las actitudes permiten expresar valores importantes para la identidad o el auto-concepto. Las personas a través de sus actitudes pueden expresar tendencias, ideales y sistemas normativos; y,
- e) *Función de adaptación o ajuste social*. Las actitudes permiten integrarse en ciertos grupos y recibir aprobación social. Las actitudes pueden ayudar a cimentar las relaciones con las personas o grupos que se consideran importantes, es decir, permiten al sujeto estar adaptado a su entorno social -ser bien vistos, aceptados, etc.-.

Cada actitud no siempre cumple una única función. Es más, en ocasiones una actitud puede estar cumpliendo varias funciones y/o diferentes personas pueden adoptar una actitud similar apoyándose en diferentes funcionalidades. Pongamos un ejemplo. Una actitud muy negativa hacia el SIDA: a) podría servir para categorizar el SIDA

como una enfermedad grave que hay que evitar -función de conocimiento-; b) la expresión de rechazo hacia el SIDA permitiría ser aceptado por un medio político y religiosamente conservador -función de ajuste social-; c) podría potenciar la realización de una conducta de prevención para minimizar la posibilidad de verse personalmente contagiado -función instrumental-; d) este rechazo podría además servir para expresar la adhesión a los valores religiosos morales relativos a la monogamia, la sexualidad heterosexual y el autocontrol sexual -función valórico-expresiva-; y, e) la proyección del riesgo al contagio sobre los promiscuos y los desviantes permitiría enfrentar y denegar la ansiedad al no percibirse el sujeto de tal forma -función ego-defensiva-.

Actualmente se emplean diferentes procedimientos metodológicos para verificar las funciones de las actitudes. Entre ellos destacan: a) *contrastar las diferencias individuales*, ya que se presupone que diferentes tipos de sujetos pueden privilegiar más una función que otras. En este sentido se ha encontrado que, por ejemplo, los sujetos de bajo auto-monitoraje o auto-vigilancia (véase el capítulo sobre Identidad) presentan actitudes con una funcionalidad de expresión de valores, mientras que los sujetos de alto auto-monitoraje manifiestan en mayor medida actitudes de búsqueda de ajuste social (Snyder, en Kristiansen y Zanna, 1988); b) *utilizar diferentes objetos actitudinales*. Así por ejemplo, se puede tener cierta seguridad de que los productos de lujo -p. e., un perfume- cumplen fundamentalmente una función de expresión de la identidad social, mientras que los productos utilitarios -p. e., café- cumplen en mayor medida funciones instrumentales; c) *comparar diferentes tipos de situaciones*. Por ejemplo, en una situación novedosa e incierta se activaría la necesidad de certidumbre y la función de conocimiento sería predominante (Manstead, 1995); y, d) *pedir a los sujetos que indiquen directamente los objetivos de su actitud hacia un determinado objeto actitudinal o, alternativamente, examinar la argumentación que los sujetos desarrollan a favor o en contra de un tema, objeto o grupo social*. En este sentido, Herek (1987) examinando las argumentaciones escritas por estudiantes acerca de sus actitudes favorables o desfavorables hacia los homosexuales, encontró que éstas mostraban fundamentalmente tres funciones: 1) valórico-expresiva; 2) ego-defensiva; y, 3) una combinación de función de conocimiento e instrumental basada en su experiencia con los homosexuales.

Estructura de las Actitudes: Los Modelos sobre la Actitud

Modelos Tridimensional, Bidimensional y Unidimensional

Según el modelo tridimensional toda actitud incluye tres componentes: a) el cognitivo; b) el afectivo; y, c) el conativo-conductual (McGuire, 1968, 1985; Breckler, 1984; Judd y Johnson, 1984; Chaiken y Stangor, 1987).

El componente cognitivo se refiere a la forma como es percibido el objeto actitudinal (McGuire, 1968), es decir, al conjunto de creencias y opiniones que el sujeto posee sobre el objeto de actitud y a la información que se tiene sobre el mismo (Hollander, 1978).

El componente afectivo podría definirse como los ‘sentimientos de agrado o desagrado hacia el objeto’ (McGuire, 1968).

El componente conativo hace referencia a las tendencias, disposiciones o intenciones conductuales ante el objeto de actitud (Rosenberg, 1960; Breckler, 1984).

Las teorías de la Consistencia que dominaron el estudio de la actitud en la década de los 70 (Festinger, 1957; Festinger y Carlsmith, 1959; Rosenberg, 1960; Zajonc, 1968) enfatizaban la alta relación y concordancia existente entre estos componentes actitudinales. Un cambio en uno de ellos supondría cambios en los demás, siendo el grado de congruencia entre las propias creencias -o entre las creencias y la afectividad suscitada- hacia el objeto actitudinal un importante elemento motivacional para el sujeto. Sin embargo, las investigaciones de campo sobre la disonancia cognitiva han mostrado que las personas no se centran particularmente en descubrir las inconsistencias entre creencias, que no suelen ser conscientes de ellas y que no pasan mucho tiempo tratando de descubrirlas.

En la actualidad, se critica que se presuponga la existencia de una relación entre creencias, afectividad y conducta, ya que eso implica que la definición de actitud al mismo tiempo plantea la explicación del fenómeno. Además, algunos autores han criticado el hecho de que se integre la conducta como un componente de la actitud puesto que, en ocasiones, la conducta puede resultar ser un objeto actitudinal -p. e., mi actitud con respecto a cruzar por un paso de cebra con el semáforo peatonal en rojo-.

Así, una postura subyacente insiste en una visión bidimensional de la actitud. Según el modelo bidimensional, la actitud constaría de un componente afectivo y de un componente cognitivo. Sin embargo, son los modelos tri- y unidimensionales los que más atención han recibido (Stahlberg y Frey, 1990).

Por último, la aproximación unidimensional enfatiza el carácter evaluativo de la actitud. En este sentido, la actitud será sinónimo de sentimientos de simpatía-antipatía, aproximación-rechazo hacia el objeto actitudinal. Para Petty y Cacioppo (1981; 1986a, b), la actitud se entiende como una evaluación general y perdurable de carácter positivo o negativo sobre algún objeto de actitud. Según Fishbein y Ajzen (1975; Ajzen y Fishbein, 1980), los tres componentes del modelo tridimensional son entidades separadas, que pueden estar relacionadas o no según el objeto en cuestión. La actitud se define como una predisposición aprendida a responder de forma consistente de una manera favorable o desfavorable con respecto al objeto determinado. Por ello, los defensores del modelo unidimensional distinguen el concepto de actitud del de creencia y del de intención conductual. La creencia se referiría a las opiniones acerca del objeto de actitud. Las actitudes serían las evaluaciones afectivas efectuadas respecto al objeto. Las intenciones conductuales se referirían a la predisposición para realizar una cierta conducta con relación al objeto (Igartua, 1996) (véase más abajo).

La evidencia empírica que apoya a cada uno de estos modelos es algo contradictoria. Breckler (1984) plantea que, en función del objeto estudiado, la dimensionalidad de la actitud es susceptible de variación. A este respecto se contempla que un objeto actitudinal puede ser evaluado a través de una respuesta afectiva cuando las creencias hacia dicho objeto son simples, de número reducido y no se contradicen entre ellas. Sin embargo, en el caso de que las creencias sean numerosas, complejas y algo contradictorias, una respuesta afectiva no conseguirá representar la estructura completa de la actitud (Igartua, 1996). Además, diversas investigaciones han mostrado que resulta de gran importancia la experiencia directa que el sujeto tenga con el objeto de actitud. En este sentido, se ha observado que inicialmente al formarse una actitud, cuanto mayor sea la experiencia directa que se tenga con el objeto actitudinal, mayor será la relación entre la actitud afectiva y la conducta manifiesta. Sin embargo, después de una experiencia más extensa y cuanto mayor sea la complejidad de la actitud, la relación entre afectividad y conducta desciende y aumenta la relación entre esta última y el nivel de las creencias.

Finalmente, en la actualidad una postura emergente combina las concepciones de los modelos tri- y unidimensionales planteando la siguiente definición de actitud: *‘La actitud es una disposición evaluativa global basada en información cognitiva, afectiva y conductual que, al mismo tiempo, puede influenciar a las cogniciones, las respuestas afectivas, la intención conductual y la conducta en sí misma’* (Zanna y Rempel, 1988).

Modelos Unidimensionales Clásicos y Actuales

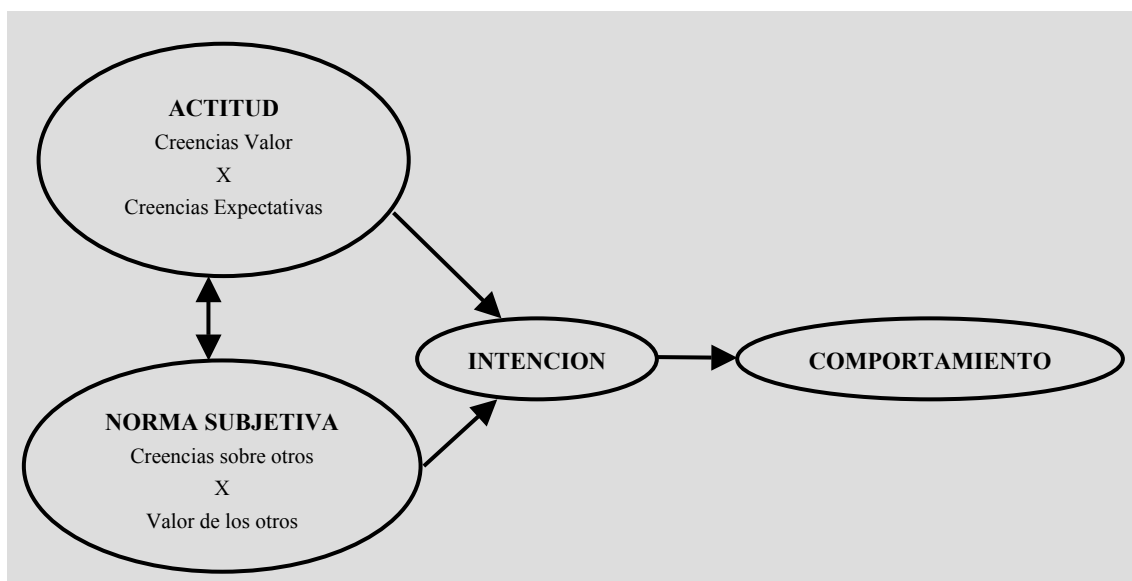
El Modelo Socio-cognitivo

Según las concepciones inspiradas en las teorías de la cognición social, la actitud es la categorización del objeto sobre una dimensión evaluativa almacenada en la memoria a largo plazo. La actitud es un esquema o estructura de conocimiento que se forma por asociación y cuya activación se rige por las redes y nodos de la memoria. La actitud es un conjunto estructurado de creencias, respuestas afectivas, intenciones de conducta y conductas recordadas en torno a un nodo afectivo-evaluativo. Algunas de estas estructuras son unipolares ya que poseen sólo creencias, respuestas afectivas, etc. favorables ante el objeto actitudinal -p. e., la actitud ante los deportes-. Otras estructuras memorísticas son bipolares, en particular cuando se trata de actitudes con carga simbólica y asociadas a polémicas públicas -p. e., una persona con una actitud favorable hacia el aborto, probablemente tendrá en su estructura de conocimiento tanto creencias positivas como negativas ante el aborto-.

El Modelo de la Acción Razonada

La perspectiva del Modelo de la Acción Razonada (Ajzen y Fishbein, 1980) postula una concepción unidimensional de la actitud, como fenómeno afectivo, pero determinada por las creencias sobre el objeto. Este modelo aplica la lógica de la utilidad o del valor esperado (véase gráfico 1) tomando en cuenta los atributos positivos y negativos que se hayan asociados a la conducta. Así, la Teoría de la Acción Razonada afirma que la conducta está influenciada por la intención de conducta, y ésta a su vez está influenciada por la actitud y la norma subjetiva. Se supone que la persona toma decisiones en función de cómo valora los resultados de su comportamiento y de las expectativas que tiene sobre ese comportamiento con respecto a lograr dichos resultados. Además de esta racionalidad instrumental, el modelo integra la racionalidad cultural o normativa mediante una medida de la opinión favorable/desfavorable de los otros significativos ante la conducta específica y sobre la motivación para seguir esta opinión (Boyd y Wandersman, 1991).

Gráfico 1. Representación de la Teoría de la Acción Razonada (Ajzen y Fishbein, 1980)



Diversas revisiones meta-analíticas realizadas con el fin de contrastar la validez del Modelo de la Acción Razonada, como son la de Sheppard, Hartwick y Warshaw (1988) y la de van den Putte (1991), encontraron relaciones estadísticamente significativas entre la intención de conducta y la conducta real¹, y entre la actitud y la norma subjetiva con la intención de conducta². Además, van de Putte (1991) informó que la relación entre intención y actitud era más fuerte que la relación entre intención y norma subjetiva. Sin embargo, una puntualización realizada por Sheppard et al. (1988) fue que, si bien la relación entre intención de conducta y conducta real era alta cuando esta última era considerada como controlable por parte de las personas, la relación descendía cuando la conducta era un objetivo, es decir, cuando no estaba bajo el control de los sujetos, requería habilidades y de la colaboración de otros, había obstáculos o era una meta a alcanzar. Esta apreciación reflejaría que el comportamiento está determinado por procesos no contemplados por este modelo ya que: a) se aplica sólo a comportamientos que están bajo el control de los sujetos; y, b) la intención es un predictor más débil de la conducta cuando ésta no está bajo el control de uno.

Por último, diversos estudios han encontrado que el Modelo de la Acción Razonada explica aproximadamente entre el 30-40% de la varianza de la intención de conducta y entre el 25 y 35% de la varianza de la conducta real (Pagel y Davidson, 1984; Boyd y Wandersman, 1991; Sheppard, Hartwick y Warshaw, 1988).

El Modelo de la Acción Planificada

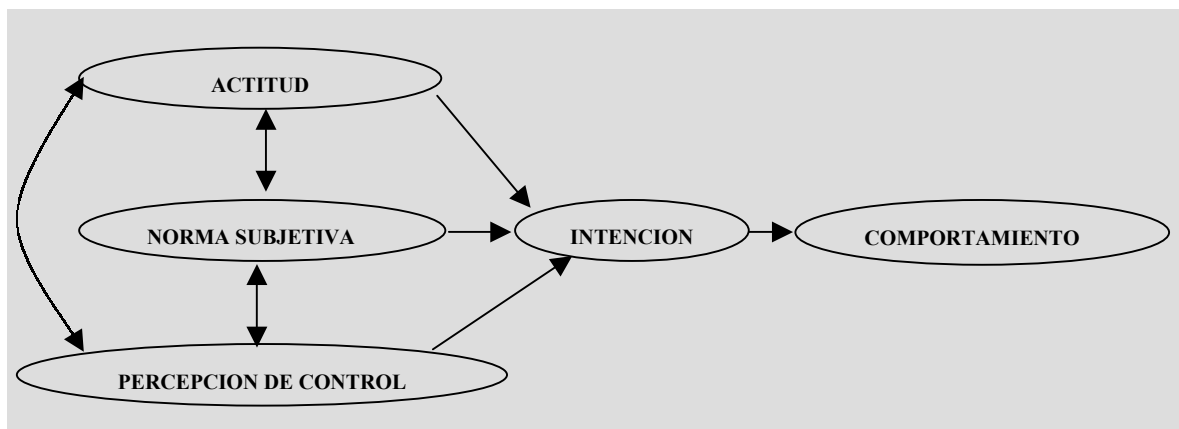
Con el fin de paliar las deficiencias explicativas del Modelo de la Acción Razonada en cuanto a la diferenciación entre conducta controlable y/o conducta como objetivo, Ajzen (1988) amplió este modelo agregando un componente de percepción de controlabilidad de la conducta (véase gráfico 2). Así, el Modelo de la Acción Planificada intenta predecir tanto conductas voluntarias como aquellas que no están bajo

¹ Sheppard et al., (1988) $r = 0.53$; van den Putte (1991) $r = 0.62$.

² Sheppard et al., (1988) $r = 0.66$; van den Putte (1991) $r = 0.68$.

el control exhaustivo de uno mismo. Se ha postulado que la percepción de control de la conducta a realizar es un elemento central en su predicción.

Gráfico 2. Representación del Modelo de la Acción Planificada propuesto por Ajzen (1988)



El control percibido hace referencia a la percepción de los obstáculos internos -falta de habilidades, de competencias- y externos o situacionales -poca accesibilidad, no colaboración de otros-. Esta variable ha mostrado tener efectos indirectos sobre la conducta a través de la intención de conducta. Sin embargo, su efecto directo es menor³. Es decir, parece ser que el control percibido influye en la conducta posterior a través de la planificación de ésta. En general, se ha encontrado que la inclusión de la percepción de control agrega una mayor capacidad explicativa al modelo (Chaiken y Stangor, 1987; Tesser y Shaffer, 1990).

Ajzen (1991) revisando diferentes estudios, encontró relaciones entre la conducta, las intenciones y el control percibido⁴. La predicción del comportamiento se incrementó al incluir el control percibido en la mayoría de los estudios (Beale y Manstead, 1991; Borgida, Conner y Manteufel, 1992; DeVillis, Blalock y Sandler, 1990; Netemeyer y Burton, 1990). Basen-Engquist y Parcel (1992) realizaron una investigación sobre la Teoría de la Acción Razonada incluyendo la variable de auto-eficacia y encontraron que ésta contribuía de forma específica a la predicción de las intenciones así como de las conductas. El estudio de Sutton et al. (1999) encontró que mientras la actitud, la norma subjetiva y la percepción de riesgo predecían de forma significativa la intención de conducta, ni el control percibido ni la auto-eficacia lo hacían.

Por otro lado, con respecto a la percepción de control, existe un fenómeno asociado al sesgo de falsa unicidad bastante extendido entre las personas denominado *ilusión de control*. Éste consiste en la tendencia a tener una visión optimista de la capacidad de controlar la realidad. Desde este punto de vista, la percepción de control se puede mostrar sesgada positivamente y puede tener una relación compleja con la conducta.

³ Por ejemplo, correlación media entre control percibido e intención de conducta $r = 0.45$ ($\beta = 0.17$) y correlación media entre control percibido y conducta $r = 0.25$ ($\beta = 0.01$) (Albarracín et al., 2001).

⁴ Correlaciones situadas entre 0.20 y 0.78 con una media de 0.51.

Elección entre Alternativas de Conducta

Otro desarrollo relevante que se ha planteado es que la capacidad predictiva del Modelo de la Acción Razonada se incrementa si se miden las actitudes no sólo ante la conducta en cuestión, sino ante las posibles alternativas de conducta existentes -realizar una determinada conducta frente a no realizarla o realizar otras-. Si bien no todas, varias investigaciones confirman este aspecto (Tesser y Shaffer, 1990). La investigación de Davidson y Morrison (1983) comparó la capacidad predictiva de medidas cognitivas y afectivas, de intención de conducta y de actitudes con respecto a la contracepción. Realizó una comparación intersujetos con respecto a un método contraceptivo y otra intrasujetos con relación al preservativo, el DIU, el diafragma y la píldora -en la primera comparación, distintos sujetos evaluaban diferentes métodos y en la segunda, las mismas personas evaluaban cada método-. La conducta contraceptiva se midió un año después. La capacidad predictiva de la actitud era mejor en la comparación intrasujetos que en la intersujetos. La dimensión de intención de conducta era el mejor predictor, seguida de las medidas afectivas y las cognitivas.

La Experiencia Anterior y el Cambio Comportamental

El modelo de actitud de Fishbein y Ajzen planteaba que las actitudes no incidirían en el comportamiento sino a través de la intención. Además, consideraba que la norma subjetiva, es decir, la norma social del grupo de referencia influía sobre la intención comportamental y no sobre la conducta real.

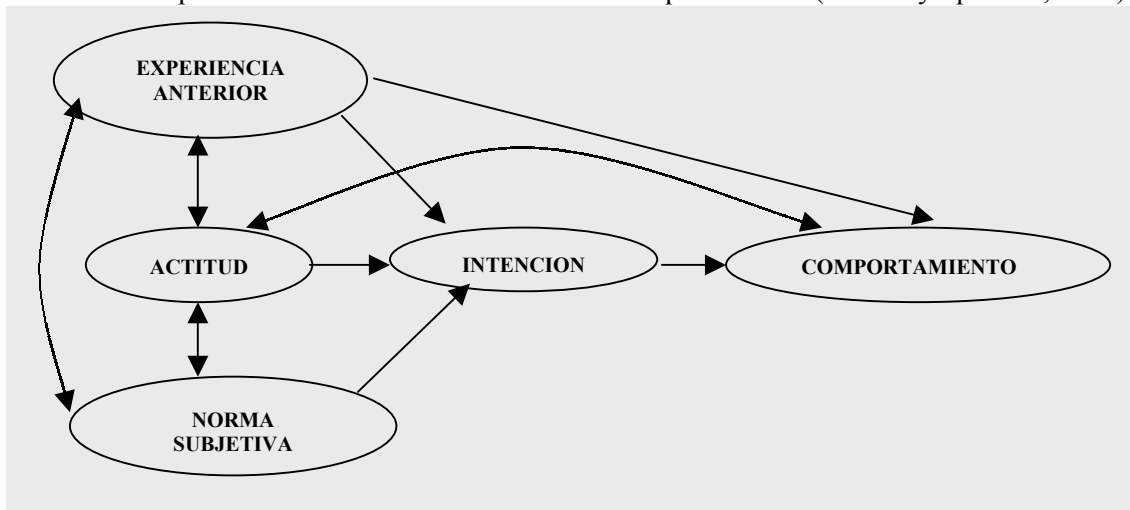
Bentler y Speckart (1979, 1981) modificaron el modelo de Fishbein y Ajzen en dos puntos fundamentalmente (véase gráfico 3): 1) por una parte, postularon que la conducta previa afecta tanto a las actuales intenciones conductuales como a la conducta futura⁵; y, 2) por otra, que las actitudes pueden influir directamente a la conducta, además de influirla indirectamente a través de las intenciones conductuales⁶. Se plantea que la inclusión de la experiencia anterior aumenta la capacidad explicativa del modelo. Estos autores demostraron dichos puntos en su trabajo sobre la ingestión de alcohol y drogas y, posteriormente, ha sido utilizado de manera exitosa en diversas áreas.

Sin embargo, otros resultados que demuestran que la experiencia influye directamente tanto en las intenciones conductuales como en el comportamiento posterior, no han encontrado una influencia directa significativa de la actitud hacia la conducta futura (Fredricks y Dossett, 1983). Actualmente se acepta el papel de la experiencia anterior como predictor de la conducta (Fredricks y Dossett, 1983; Budd y Spencer, 1985; Davidson et al., 1985; Chaiken y Stangor, 1987; Tesser y Shaffer, 1990; Sutton, McVey y Glanz, 1999). En este sentido, Sheeran et al. (1999) mostraron que la realización previa de una conducta mantiene una relación media positiva con la actual y futura realización de la conducta.

⁵ Por ejemplo, correlación media entre experiencia anterior e intención de conducta $r = 0.57$ ($\beta = 0.36$) y correlación media entre experiencia anterior y conducta $r = 0.34$ ($\beta = 0.11$) (Albarracín et al., 2001).

⁶ Por ejemplo, correlación media entre actitud y conducta $r = 0.38$ ($\beta = 0.21$) y correlación media entre actitud e intención de conducta $r = 0.58$ ($\beta = 0.31$) (Albarracín et al., 2001).

Gráfico 3. Representación del Modelo de Actitud-Comportamiento (Bentler y Speckart, 1981)



Actitud, Norma Subjetiva y Norma Descriptiva

Una norma social es un modo de pensar, sentir o actuar generalmente, sobre el que las personas de un grupo están de acuerdo y confirman como acertado y correcto (Thibault y Kelley, 1959). La norma social es similar a la actitud puesto que ambas son representaciones cognitivas de modos apropiados de pensar, sentir y actuar en respuesta a objetos y eventos sociales. Pero, mientras que las actitudes representan las evaluaciones positivas o negativas de un individuo, las normas reflejan las evaluaciones del grupo acerca de lo que es apropiado o inapropiado. La norma social se refiere a un proceso de comunicación e interacción en un grupo en el que se produce una cierta homogeneidad percibida o real de conductas y se refleja en (Miller y Prentice, 1996):

a) *La uniformidad percibida de conductas.* Este componente se suele medir mediante estimaciones de frecuencias abiertas -p. e., en porcentajes- en preguntas del tipo ‘¿cuál es la frecuencia con que tus amigos conducen ebrios los fines de semana?’. Tanto la frecuencia percibida como la real, obtenida mediante la media o proporción de personas que directamente dicen realizar la conducta -p. e., el 40% afirman ‘conducir ebrios’-, si son mayoritarias indican la existencia potencial de una norma social. La frecuencia percibida de conductas es un indicador de las denominadas normas descriptivas -que es lo que hacen las personas similares a mí- y suelen predecir la conducta más fuertemente que las normas sociales prescriptivas -lo que es ‘válido’ o ‘real’, lo que hay que hacer-;

b) *La actitud percibida de los miembros del grupo hacia la conducta.* Este componente se mide a través de escalas de Likert mediante preguntas del tipo ‘¿cuál es la actitud de tus amigos hacia la conducción en estado de embriaguez?’. Una actitud percibida homogénea y claramente en una dirección -p. e., en contra de la conducción estando ebrio-, es otro componente del proceso normativo;

c) *La norma prescriptiva o subjetiva.* Ésta se refiere a la percepción de la presión social hacia la adopción o no de una conducta. Este componente se mide mediante preguntas del tipo ‘la mayoría de mis amigos o las personas que me importan creen que no debo de conducir en estado ebrio’ -1 = nada de acuerdo; 7 = muy de acuerdo-. La opinión favorable de los otros significativos predice la conducta real, aunque con menos fuerza que la norma descriptiva, ya que muestra la influencia mediante aprobación o desaprobación explícita del grupo de referencia; y,

d) *La actitud personal*. Ésta es la opinión favorable o desfavorable de la persona en cuestión ante la conducta dada. Por ejemplo, ‘creo que no debo conducir en estado ebrio’ -1 = nada de acuerdo; 7 = muy de acuerdo-.

En general, las investigaciones han mostrado que la actitud es un componente más importante que la norma subjetiva para predecir determinadas conductas. Además, parece ser que la creencia de que el grupo realiza una determinada conducta y las actitudes positivas hacia ésta se asocian más fuertemente con la conducta real que la presión social percibida para realizar la conducta⁷.

Normas y Procesos Socio-Cognitivos: Falso Consenso e Ignorancia Pluralista

Existen una serie de procesos cognitivos que van a permitir el funcionamiento de las normas dominantes contextuales y culturales. Dichos procesos son los fenómenos del Falso Consenso y de la Ignorancia Pluralista.

Sesgo de Falso Consenso: Mis Actitudes son la Norma

El Falso Consenso se relaciona con la tendencia a proyectar sobre los otros las propias opiniones, creencias y conductas. Es decir, suponer que otras personas comparten nuestros puntos de vista o preferencias en mayor grado de lo que, de hecho, pasa en realidad. En otras palabras, se supone que los otros se parecen más a nosotros de lo que en realidad es. Según el fenómeno del Falso Consenso, el grupo que comparte o posee un atributo -sus acciones, opiniones y emociones- tiende a sobrestimar la frecuencia o prevalencia del mismo con respecto al grupo que no lo posee, es decir, a sobrestimar el consenso con respecto al atributo dado. Esta tendencia ha sido observada en muchos contextos diferentes (Sherman, Presson y Chassin, 1984; Suls, Wan y Sanders, 1988). Por ejemplo, las personas que tienen actitudes anti-gitanas, en comparación con las personas que no las tienen, tienden a sobrestimar la proporción de gente que muestra esas actitudes racistas. Además, esta tendencia es más fuerte entre las personas que tienen posturas minoritarias y en el caso de conductas desviadas de la norma social imperante (Miller y Prentice, 1996).

Los factores explicativos que se han atribuido a la existencia de este fenómeno del Falso Consenso son:

a) *De accesibilidad y contacto con similares*. Se tiende a sobrestimar la frecuencia de nuestros actos -p. e., tener actitudes anti-gitanas- porque solemos relacionarnos con personas similares a nosotros, que actúan como nosotros lo hacemos -p. e., nuestros amigos tienden a manifestar más este tipo de actitudes discriminatorias- y, por tanto, estas conductas estarían más accesibles en la memoria;

b) *De saliencia y focalización de la atención*. Nuestros actos son más salientes y vividos que los actos no elegidos, focalizamos más la atención en ellos, por lo que sobrestimamos su frecuencia real;

c) *Atribución de causalidad*. Cuanto más atribuimos la conducta a causas situacionales o externas, mayor es la tendencia a creer que esa conducta es típica o compartida. Debido al efecto de actor-observador tendemos a explicar nuestras conductas por el contexto y,

⁷ Por ejemplo, correlación media longitudinal entre conducta preventiva y actitud $r = 0.33$; correlación media longitudinal entre conducta preventiva y norma subjetiva $r = 0.16$; y, correlación media longitudinal entre conducta preventiva y norma descriptiva $r = 0.33$ (Sheeran et al., 1999).

como consecuencia, percibimos que tanto nosotros como el resto de las personas actuamos de forma similar; y,

d) *Motivacional*. El Falso Consenso permite defender la autoestima proyectando sobre la mayoría una conducta y haciendo que la persona se sienta normal y no desviada o rara. La mayoría de la gente quiere creer que los otros están de acuerdo con ellos porque esto intensifica su confianza en sus propios juicios, acciones o estilos de vida (Marks y Miller, 1987). Además, a mayor gravedad de la conducta, mayor Falso Consenso, siendo la tendencia más fuerte entre las personas que tienen posturas minoritarias o desviantes. Sin embargo, por otro lado, no se ha encontrado una relación entre baja autoestima y tendencia al Falso Consenso, como cabría esperarse de la explicación motivacional, que supone que la gente con menor autoestima tenderá a mostrar más el Falso Consenso para defenderla (Whitley, 1998). Además, en los atributos más deseables, la persona puede estar motivada para percibirse como única (Suls y Wan, 1987). Bajo estas circunstancias, el efecto del Falso Consenso no aparece (Campbell, 1986).

Las tres últimas explicaciones, es decir, las que hacen referencia a la *saliencia y focalización de la atención*, a la *atribución de causalidad* y a la *motivación*, aparentemente, están más vinculadas a efectos de Falso Consenso en opiniones, creencias y actitudes, más que en conductas. Aunque Mullen y Hu (1988) concluyen de su meta-análisis que las explicaciones con mayor apoyo empírico son las de saliencia y la focalización de la atención, otros autores sugieren que los factores motivacionales son más importantes (Spears, 1995).

Comparación social, Influencia social y Falso Consenso

Para medir el sesgo de Falso Consenso se suele utilizar la comparación de la estimación subjetiva de la frecuencia que el encuestado dice poseer sobre una actitud o conducta, y la estimación subjetiva de la frecuencia sobre dicha actitud o conducta que el encuestado piensa que tienen -o no tienen- los otros. Esto permite constatar si esta sobreestimación se da o no (Miller y Prentice, 1996). Por ejemplo, un grupo que manifestaba actitudes anti-gitanas estimaba que el 48% de los sujetos eran racistas. El otro grupo, que no tenía este tipo de actitudes, estimaba que el 30% de los sujetos eran anti-gitanos. La diferencia entre ambos ($48-30=18\%$) es una estimación de este sesgo.

Por otro lado, los procesos de comparación e influencia social, fenómenos que hacen vislumbrar la importancia de las normas sociales, han focalizado la atención de los investigadores que han tratado de determinar si éstos pueden contribuir en la decisión de las personas a la hora de embarcarse o no en la realización de una determinada conducta. Por ejemplo, Graham, Marks y Hansen (1991) sugieren que los factores sociales son uno de los determinantes más importantes para el consumo de sustancias por parte de los adolescentes, y más específicamente para el consumo de alcohol y tabaco (Brown, Classen y Eicher, 1986; Dielman, Campanelli, Shope y Butchart, 1987).

Cuestionario de Conductas íntimas (Ubillos et al., 2003)

1.0. ¿Cuán a menudo te comparas con otras personas para saber cómo de bien te están yendo las cosas (personalmente, socialmente)?

No me comparo nada 0 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 11 12 13 Me comparo mucho

1.1 ¿Cuán probable crees que influyen tu conducta sexual las actitudes y creencias de tus padres?

Nada importante	Moderadamente	Muy importante
1 2	3 4 5	6 7

1.2 ¿Cuán probable crees que influyen tu conducta sexual las actitudes y creencias de tus amigos?

Nada importante	Moderadamente	Muy importante
1 2	3 4 5	6 7

2. ¿Cuán probable crees que son las siguientes experiencias para una persona similar a ti (edad, sexo, educación, lugar de residencia, ingresos, actitudes religiosas y políticas)? Indica la probabilidad de 1 a 100. Es decir, indica el porcentaje de personas similares a ti que han vivido esa experiencia.

2.0.- Experiencia coital antes de los 16 años: _____ %

2.1.- Experiencia coital antes de los 18 años: _____ %

2.2.- Relación sexual ocasional con alguien a quien no conocían mucho sin utilizar contraceptivos: _____ %

3. Indica cuántas de tus amistades más cercanas viven o han vivido las siguientes experiencias. Pon el número de personas cercanas que la han vivido y el total. P. e., si consideras a 7 personas como cercanas y 1 de ellas ha tenido experiencia sexual antes de los 18, pondrás 1/7.

3.0.- Experiencia coital antes de los 16 años: /

3.1.- Experiencia coital antes de los 18 años: /

3.2.- Relación sexual ocasional con alguien a quien no conocían mucho sin utilizar protección o preservativos: /

4. Por favor dinos cuál es la actitud o la evaluación que percibes o crees que hacen las personas de tu entorno de estudios (Facultad) sobre las siguientes actividades:

4.0. Experiencia coital antes de los 16 años.

Muy Negativa	Negativa	Neutra	Positiva	Muy Positiva
1	2	3	4	5

4.1. Experiencia coital antes de los 18 años.

Muy Negativa	Negativa	Neutra	Positiva	Muy Positiva
1	2	3	4	5

4.2. Relación sexual ocasional con alguien a quien no conocían mucho sin utilizar protección o preservativos.

Muy Negativa	Negativa	Neutra	Positiva	Muy Positiva
1	2	3	4	5

5. Por favor dinos cuál es tu actitud o la evaluación personal que haces sobre las siguientes actividades:

5.0. Experiencia coital antes de los 16 años.

Muy Negativa	Negativa	Neutra	Positiva	Muy Positiva
1	2	3	4	5

5.1. Experiencia coital antes de los 18 años.

Muy Negativa	Negativa	Neutra	Positiva	Muy Positiva
1	2	3	4	5

5.2. Relación sexual ocasional con alguien a quien no conocían mucho sin utilizar protección o preservativos.

Muy Negativa	Negativa	Neutra	Positiva	Muy Positiva
1	2	3	4	5

6. Has vivido tú las siguientes experiencias:

6.0.- Experiencia coital antes de los 16 años: NO SI

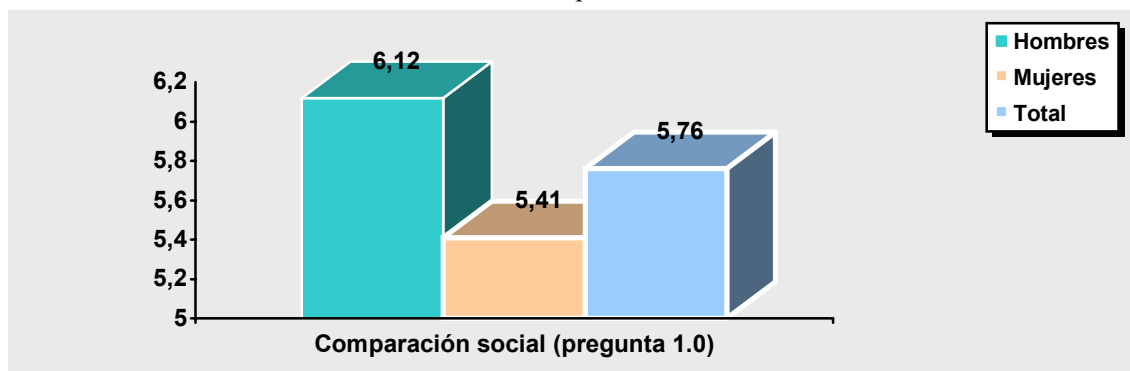
6.1.- Experiencia coital antes de los 18 años: NO SI

6.2.- Relación sexual ocasional con alguien a quien no conocías mucho sin utilizar protección o preservativos: NO SI

La siguiente práctica te permitirá ilustrar los fenómenos descritos.

En el siguiente gráfico se presentan las puntuaciones medias obtenidas en una muestra de estudiantes en la pregunta referida a la comparación social. Compara tu puntuación (pregunta 1.0) con la media que se presenta en el gráfico. Por ejemplo, si has puntuado 6 o más en esta pregunta, consideras que te comparas más con los otros para saber cómo de bien te están yendo las cosas, que la muestra de comparación.

Gráfico 4. Comparación Social



A continuación, presentamos las puntuaciones medias de la muestra comparativa con respecto a la influencia social de los padres y amigos. Compara tu puntuación en influencia de los padres (pregunta 1.1) con la media de la muestra de estudiantes. Por ejemplo, si eres hombre y puntúas 2 o más (en mujeres 3 o más), percibes que las actitudes y creencias de tus padres influyen más tu conducta sexual que la muestra. Ahora, contesta a la pregunta 1.1 pensando cuando tenías 16 años y compara tu respuesta. Por ejemplo, si has puntuado 5 o más, consideras que, cuando tenías 16 años, la influencia de tus padres en materia sexual se daba en mayor medida que con respecto a la muestra de estudiantes. Las puntuaciones medias en la pregunta 1.1 y su retrospectiva (16 años) indican que la influencia paterna en materia sexual es más importante en edades tempranas⁸. Compara tu puntuación en ambas cuestiones y observa si en tu caso se da lo mismo.

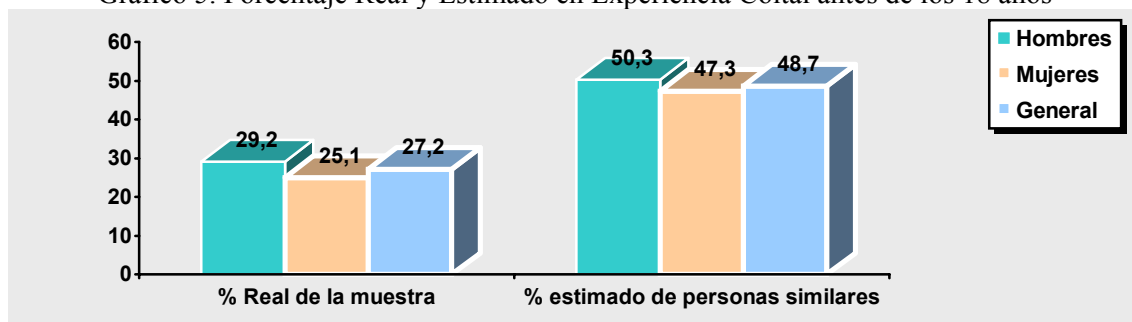
Realiza las mismas operaciones tomando en cuenta la influencia de los amigos (pregunta 1.2 y su retrospectiva). Al igual que la influencia paterna, la influencia de los pares es más saliente en edades tempranas⁹. Observa si tu puntuación en la pregunta 1.2 en su versión retrospectiva es mayor que la obtenida cuando contestaste a la misma pregunta en función de tu situación y edad actual.

Tabla 1. Influencia Social de los Amigos y de los Padres

	Hombres	Mujeres	General		
	Media (Sd)	Media (Sd)	Media (Sd)	F	P
Influencia social padres (pregunta 1.1)	1,85 (0,93)	2,93 (1,44)	2,40 (1,32)	10,47	p<.002
Influencia social padres (retrospectiva: 16 años)	4,40 (0,89)	5,06 (1,80)	4,91 (1,65)	0,61	p>.10
Influencia social amigos (pregunta 1.2)	2,24 (1,30)	2,96 (1,68)	2,62 (1,54)	2,99	p<.10
Influencia social amigos (retrospectiva: 16 años)	4,80 (0,84)	4,89 (1,37)	4,87 (1,25)	0,02	p>.10

En el siguiente ejercicio, vas a comprobar el grado de subestimación o sobrestimación que has realizado con respecto a la experiencia sexual antes de los 18 años. Para ello deberás compararte con las puntuaciones que te presentamos en la siguiente tabla.

Gráfico 5. Porcentaje Real y Estimado en Experiencia Coital antes de los 18 años



⁸ $t = -6,70, p < .0001$

⁹ $t = -6,70, p < .0001$

Como se aprecia en el gráfico 5, el porcentaje real de la muestra que ha mantenido relaciones sexuales coitales antes de los 18 años es de un 27,2% (29,2% en hombres y 25,1% en mujeres). En una investigación realizada con 1.500 jóvenes de Guipúzcoa, se encontró que el porcentaje de adolescentes que había tenido experiencia sexual coital antes de los 18 años era menor (5,2%) (Ubillos, 1994). Sin embargo, se observa que los jóvenes de la muestra de comparación estiman que un promedio de aproximadamente el 49% de las personas similares a ellas han mantenido relaciones sexuales coitales antes de los 18 años, no habiendo diferencias significativas entre hombres y mujeres.

Por otro lado, en la tabla que presentamos a continuación se pueden observar las diferencias en función de la experiencia sexual coital anterior a los 18 años. Dichas diferencias nos van a servir para ejemplificar la presencia del sesgo de Falso Consenso.

El Falso Consenso se obtiene restando las estimaciones realizadas por el grupo que tiene experiencia sexual coital antes de los 18 años con las realizadas por el grupo que no tiene este tipo de experiencia. En este caso, el Falso Consenso de los hombres de la muestra de comparación es $66,2-43,6=22,6$ y el de las mujeres es $63,2-41,9=21,3$.

Tabla 2. Falso Consenso respecto a la Experiencia Coital antes de los 18 años

	Diferencias en función de la Experiencia					
	Con experiencia		Sin experiencia			
	Hombres	Mujeres	Hombres	Mujeres		
	Media (Sd)	Media (Sd)	Media (Sd)	Media (Sd)	F	P
% estimado personas similares a uno	66,2% (22,8)	63,2% (21,7)	43,6% (26,0)	41,9% (25,9)	72,8	p<.0001
Proporción estimada de amigos	63% (26)	60% (25)	31% (25)	25% (23)	171,5	p<.0001
Actitud del entorno	3,9 (0,8)	3,6 (0,9)	3,4 (0,9)	3,3 (0,8)	19,61	P<.0001
Actitud personal	3,9 (1,0)	3,6 (0,9)	3,3 (1,0)	3,0 (0,9)	33,1	p<.0001

Los jóvenes que han tenido experiencia sexual coital antes de los 18 años estiman que el porcentaje de personas que ha mantenido este tipo de relaciones es mayor en comparación con los jóvenes que no la han tenido. Estos resultados muestran que la gente tiende a percibir su propia experiencia como mayoritaria.

Además, como se muestra en la tabla anterior, los hombres que no han tenido relaciones coitales antes de los 18 años indican que un 31% de sus amistades han vivido esta experiencia. En el caso de las mujeres, este porcentaje es del 25%. Dichas estimaciones se acercan bastante al porcentaje real de jóvenes que ha tenido esta experiencia. Sin embargo, los hombres y mujeres que han tenido experiencia sexual coital antes de los 18 años señalan que un promedio del 63% y 60% de sus amistades han vivido esta experiencia. Por tanto, la gente que ha tenido la experiencia está proyectando la experiencia de sus amigos sobre la población general.

En general, la muestra percibe que las personas de su entorno tienen una actitud entre neutra y positiva hacia las relaciones coitales antes de los 18 años. Sin embargo, si comparamos las personas que no han tenido experiencia coital antes de los 18 años con las que sí la han tenido, podemos observar que estas últimas perciben que su entorno

tiene una actitud algo más favorable hacia este tipo de relaciones. Algo similar ocurre en el caso de la actitud personal. Mientras que los hombres y mujeres¹⁰ que no han tenido experiencia coital antes de los 18 años presentan una actitud más bien neutra, las personas que la han tenido muestran una actitud más positiva¹¹. Además, podemos observar que en los dos casos -actitud del entorno y personal- los hombres en general presentan puntuaciones algo más favorables que las mujeres, ya se haya vivido o no la experiencia.

Por tanto, se puede concluir que las personas que han llevado a cabo una práctica sobrestiman el porcentaje de personas que también lo ha hecho, tienen mayor accesibilidad de información o amigos que lo han hecho, perciben que su entorno tiene una actitud más favorable y su actitud personal también resulta más favorecedora. Es decir, en parte se ilustran las explicaciones por accesibilidad y motivacional. En general, las personas creen que hay una actitud o norma general pro-sexual más fuerte que la real. Si se observa la tabla, la actitud de las personas que no han realizado la conducta es algo menos favorable o neutra¹² que la actitud general percibida por estas personas¹³. Esta actitud personal menos favorable hacia una conducta que la actitud general es un hecho clave para la Ignorancia Pluralista.

Sesgo de Ignorancia Pluralista: La Norma Percibida e Indiscutible es diferente de Mi Actitud (y no es la Actitud Real Dominante Privadamente)

La Ignorancia Pluralista es la situación en la que las personas creen erróneamente que una norma social que ellas rechazan personalmente es dominante, aunque la mayoría privadamente rechaza también dicha norma. Las personas en ocasiones atribuyen falsamente una actitud mayoritaria ya que éstas, en privado, contestan lo contrario. De ahí el nombre de Ignorancia Pluralista: todos comparten pluralmente una visión falsa de la realidad, atribuyendo de forma errónea una actitud al grupo, lo cual permite que actitudes y conductas abandonadas privadamente sigan subsistiendo (Prentice y Miller, 1996). En una situación de Ignorancia Pluralista la mayoría de las personas perciben de forma equivocada que domina en el medio social una actitud dada -p. e., racismo anti-gitano- cuando en realidad sólo una minoría comparte esa posición.

Un ejemplo clásico de este fenómeno quedó demostrado en una encuesta realizada durante una huelga en 1971 en Inglaterra en la que privadamente la mayoría de los obreros estaba a favor de abandonar la huelga. Sin embargo, esta mayoría pensaba ser una minoría, es decir, percibía que la mayoría estaba a favor de la huelga. La casi totalidad se sentía incapaz de enfrentar la desaprobación moral y la presión social de la supuesta mayoría planteando el retorno al trabajo. De hecho, la huelga se llevó a cabo hasta el final, a pesar de la opinión privada de los huelguistas y de que los sindicatos estuvieran en contra. Este caso ejemplifica la Ignorancia Pluralista: apoyo público a una norma de conducta en ausencia de un apoyo privado; toma de actitud en público que no se corresponde con la actitud privada; las personas creen erróneamente que la mayoría apoya la actitud, norma o conducta (Mann, 1978).

Este hecho ocurre en momentos de cambio cultural, como cuando en los años 50 en los países desarrollados la mayoría de los jóvenes empezaron a tener relaciones

¹⁰ Media hombres = 3.3; Media mujeres = 3.

¹¹ Media = 3.9 hombres; Media = 3.6 mujeres.

¹² Media = 3.0 chicas; Media = 3.3 chicos.

¹³ Media = 3.3 chicas; Media = 3.4 chicos.

premaritales, mientras que dominaba públicamente una actitud de rechazo al sexo prematrimonial. También sucede cuando una minoría activa con gran capacidad de discurso público impone como mayoritaria una actitud que en realidad no es compartida por la mayoría. El predominio de una ideología progresista entre los estudiantes de Europa y EE.UU. en los 60 es un buen ejemplo ya que, aunque sólo una minoría estaba activa en el movimiento pacifista y de protesta política, dominaba la impresión que la generación del 68 era progresista. Este sesgo también se da cuando una élite impone sus criterios a la población.

En ocasiones, minorías activas y habladoras imponen como supuestamente frecuentes conductas que no lo son. Entonces, la gente emite una opinión en función del apoyo social percibido y se da el fenómeno de ‘la espiral del silencio’: los que creen tener una opinión minoritaria no hablan, reforzando la percepción de que la mayoría aprueba una conducta aunque no sea cierto. Un fenómeno frecuente en grupos marginales es que mientras los miembros de esos grupos muestran desasosiego e inquietud por conductas agresivas o de riesgo, su aceptación pública sin comentarios genera la impresión de que nadie se inquieta y todos están de acuerdo con la conducta negativa.

La secuencia de la Ignorancia Pluralista sería la siguiente: a) una persona manifiesta haber realizado una conducta negativa (p. e., conductas discriminatorias hacia los gitanos); b) la mayoría no habla y no da su opinión; c) todos infieren que la mayoría aprueba la conducta porque comparten una actitud favorable –y no porque se sienten inhibidos–; y, d) se crea un clima social o una norma subjetiva falsamente favorable hacia la conducta discriminatoria (Prentice y Miller, 1993).

Los Efectos de la Ignorancia Pluralista son esencialmente dos:

- Un efecto de extrañamiento o sensación de desviación cultural, producto de la percepción de la diferencia entre la conducta del sujeto y su actitud y la de la mayoría. En este caso, es frecuente que se den conductas desviantes extremas. Por ejemplo, cuando se legalizó el divorcio y mejoró la situación del matrimonio en los años 50 en China, se produjo un aumento de los parricidios -ya que los hombres que habían contraído un matrimonio arreglado y pagado por la esposa, se consideraban engañados y ofendidos cuando éstas querían divorciarse y procedían a asesinarlas-. Procesos similares se han dado en España en los 80 después de la aprobación de la Ley del Divorcio (véase capítulo de Agresión); y,
- El mantenimiento de conductas colectivas, al menos públicas, asociadas a normas ya superadas o el predominio de ciertas conductas colectivas basadas en normas que sólo comparten una minoría activa. De esta forma, la percepción de la frecuencia de una actitud o conducta -p. e., frecuencia de conductas discriminatorias- se asocia más fuertemente que la norma prescriptiva o subjetiva -la opinión o actitud media percibida hacia los gitanos- a la conducta -conducta anti-gitana-.
- Los efectos de la Ignorancia Pluralista están mediados por el temor a la evaluación negativa de los otros. La investigación de Prentice y Miller (1996) encontró que los sujetos con un mayor temor a la evaluación negativa de los otros y que perciben una actitud mayoritaria contradictoria con su actitud privada, inhibirán más su conducta de protesta y mostrarán mayor conformismo.
- Los procesos cognitivos que pueden explicar la Ignorancia Pluralista son:
 - a) *La atribución de causalidad interna estable para explicar las conductas de inhibición ante ciertos hechos.* Por ejemplo, si nadie critica abiertamente las actitudes racistas, se cree que son normativas, y se atribuye esta reacción de no crítica a que las personas comparten

una actitud o disposición interna favorable hacia las conductas discriminatorias, más se tenderá a sufrir la Ignorancia Pluralista;

b) *La percepción homogénea que la mayoría de las personas tiene de una determinada actitud* también tiende a reforzar la Ignorancia Pluralista. Mientras más se piense que la mayoría de la gente está de acuerdo sin variación en que hay que tener actitudes anti-gitanas, más se tiende a pensar que la mayoría comparte falsamente esta actitud; y,

c) *La Falsa Unicidad o Ilusión de Control*. Es decir, a mayor percepción de control y sobreestimación de las capacidades, mayor tendencia a pensar que los otros llevan a cabo conductas en desacuerdo con la actitud personal (Ugarte et al., 1998).

Para contrastar el sesgo de Ignorancia Pluralista, se utiliza la comparación entre la media real de la actitud y la media de las actitudes atribuidas a otros. En relación con los ejemplos anteriores, se trata de hallar la diferencia entre la valoración de las actitudes percibidas de las personas del entorno próximo y la actitud personal hacia los gitanos. Realicemos un ejemplo con las preguntas del cuestionario de conductas íntimas.

Tabla 3. Ignorancia Pluralista

EXPERIENCIA COITAL ANTES DE LOS 16 AÑOS					
	Hombres	Mujeres	General		
	Media (Sd)	Media (Sd)	Media (Sd)	F	P
Actitud del entorno	3,2 (0,9)	2,8 (0,8)	3,0 (0,9)	3,19	p<.1
Actitud personal	3,1 (0,9)	2,7 (1,0)	2,9 (1,0)	3,11	p<.1
Ignorancia Pluralista	0,1	0,1	0,1	0,125	p>.1
EXPERIENCIA COITAL ANTES DE LOS 18 AÑOS					
	Hombres	Mujeres	General		
	Media (Sd)	Media (Sd)	Media (Sd)	F	P
Actitud del entorno	3,6 (0,9)	3,4 (0,9)	3,5 (0,9)	7,08	p< .01
Actitud personal	3,5 (1,0)	3,1 (0,9)	3,3 (1,0)	17,99	p< .001
Ignorancia Pluralista	0,1	0,3	0,2	5,43	p< .05
RELACION SEXUAL OCASIONAL DESPROTEGIDA					
	Hombres	Mujeres	General		
	Media (Sd)	Media (Sd)	Media (Sd)	F	P
Actitud del entorno	2,1 (1,0)	1,7 (0,8)	1,9 (0,9)	16,21	p< .001
Actitud personal	1,8 (1,0)	1,4 (0,7)	1,6 (0,9)	32,89	p< .001
Ignorancia Pluralista	0,3	0,3	0,3	2,69	p>.1

A la puntuación otorgada a la actitud percibida de la persona del entorno próximo se resta la puntuación de la actitud personal. De esta forma, se pueden obtener tres grupos: a) las personas que presentan el sesgo, es decir, que obtienen puntuaciones positivas -creen que la actitud media es menos desfavorable que la personal-; b) las que no presentan el sesgo, otorgando puntuaciones iguales a su actitud personal y a la de la persona media, es decir, con una diferencia de 0; y, c) las que obtienen puntuaciones menores que 0, presentando el sesgo del extrañamiento cultural. En otras palabras, estas personas informan de una actitud personal más favorable que la de la persona media.

Realiza la operación que se detalla en el punto anterior -actitud del entorno menos actitud personal- para cada una de las situaciones que se plantean en la tabla 5 y verifica si en tu caso se da o no el sesgo de Ignorancia Pluralista. Compara también tus puntuaciones con las de la muestra comparativa.

Si observamos los promedios obtenidos en la tabla anterior, podemos constatar que la muestra de estudiantes presenta el sesgo de Ignorancia Pluralista en todas y cada una de las situaciones de relación sexual planteadas (antes de 16 años = 0,1; antes de 18 años = 0,2; relaciones ocasionales desprotegidas = 0,3) siendo más patente la presencia de este sesgo en el caso de las relaciones ocasionales desprotegidas. Además, en el caso de las relaciones sexuales anteriores a los 18 años las mujeres presentan de forma significativa un mayor grado de Ignorancia Pluralista.

Cultura, Falso Consenso y Percepción de Homogeneidad del Endogrupo

Uno de los aspectos que caracterizan a las culturas colectivistas es la importancia que se da a la norma grupal. Además, el consenso con la mayoría del endogrupo sería más importante para las personas colectivistas ya que si valoran la armonía y el acuerdo grupal, esperarán que sus propias elecciones sean compartidas por la mayoría de su grupo. Así estarán satisfechas de sus elecciones y no necesitarán cambiarlas o suprimirlas (Yamaguchi, 1994). En una muestra de estudiantes japoneses, Yamaguchi (1994) confirmó que las actitudes colectivistas se asociaban a una menor necesidad de unicidad, así como a una mayor estimación del porcentaje de pares que compartirían las decisiones del sujeto. En otros términos, los sujetos colectivistas manifestaban un menor Sesgo de Unicidad y mayor Sesgo de Consenso.

Sin embargo, se ha encontrado que el efecto del Falso Consenso para las conductas desviantes es más fuerte en las culturas individualistas, que presionan más a las personas para tener una imagen de sí mismas positivas y, por ende, éstas deben validar o proyectar en mayor medida como normales sus conductas que potencialmente amenazan a la autoestima. Este es el caso de lo hallado en el estudio de Gibbons, et al. (1995) donde se encontró que los estudiantes de un país individualista como EE.UU. sobrestimaban más que los estudiantes daneses –cultura menos individualista– la prevalencia de conductas de riesgo¹⁴. Además, en este mismo estudio se constató que los procesos de comparación social y de influencia social de los pares eran más salientes entre los estudiantes de EE.UU., mientras que los estudiantes daneses se veían más influenciados por las figuras paternas (véase capítulo de Percepción y explicación de la conducta social).

Por otro lado, las personas de grupos dominados y colectivistas percibirán a sus grupos más similares y homogéneos, es decir, percibirán un mayor consenso actitudinal, de opinión, etc., mientras que los grupos dominantes e individualistas percibirán a los miembros del grupo como personas diferentes y heterogéneas (Lorenzi-Cioldi y Clemence, 2001). El mayor poder y status de los grupos y culturas individualistas explicaría que sus miembros se perciban como diferentes. En el mismo sentido iría la valoración de la persona autónoma. Lo contrario ocurriría en las culturas colectivistas, de menores recursos, menor poder individual y que valoran la armonía y la similaridad.

¹⁴ Estimación estadounidenses = 31.3%; estimación daneses = 13.5%.

Homogeneidad Endogrupal

Responde a las siguientes preguntas con respecto al grupo nacional con el que cual te sientes más identificado:

Escala de Homogeneidad (Lee y Otatti, 1993)

1-En cuanto más conozco a los [grupo de referencia], más parecidos entre sí ellos me parecen.

Muy parecidos	1	2	3	4	5	Muy diferentes
---------------	---	---	---	---	---	----------------

2-La mayoría de la gente de [nación de referencia] es conformista.

Nada conformista	1	2	3	4	5	Muy conformista
------------------	---	---	---	---	---	-----------------

3-Los [grupo de referencia] son independientes e individualistas.

Nada independientes/ individualistas	1	2	3	4	5	Muy independientes/ individualistas
---	---	---	---	---	---	--

4-Los [grupo de referencia] varían poco en su forma de vestir.

Varían poco	1	2	3	4	5	Varían mucho
-------------	---	---	---	---	---	--------------

5-En [nación de referencia] la gente tiende a comportarse de una manera parecida.

Muy parecida	1	2	3	4	5	Muy diferente
--------------	---	---	---	---	---	---------------

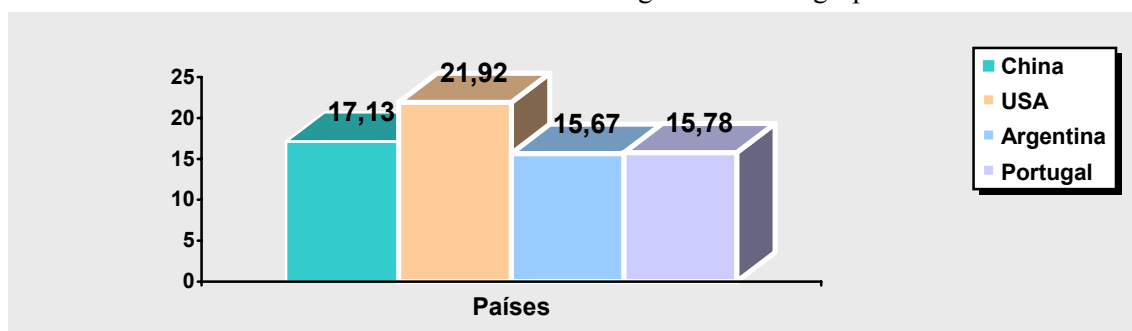
6-En [nación de referencia] todas las personas tienen un aspecto similar.

Mismo aspecto	1	2	3	4	5	Diferente aspecto
---------------	---	---	---	---	---	-------------------

Claves de Corrección

Una vez que hayas contestado la escala de Lee y Otatti sobre tu grupo nacional de referencia, invierte la puntuación que hayas obtenido en la pregunta 2 según la siguiente especificación: 1=5; 2=4; 3=3; 4=2 y 5=1. Es decir, si tu puntuación es de 1 contabilízala como un 5, si es un 2 como 4, etc. A continuación, suma todas tus respuestas en la escala. Si puntúas 21 o más, percibes que tu grupo es heterogéneo, como lo hacen las culturas más individualistas. Si puntúas 16 o menos, percibes a tu grupo como más homogéneo, tal y como lo hacen las culturas relativamente más colectivistas.

Gráfico 6. Puntuaciones medias en Heterogeneidad Endogrupal Percibida



Fuente: China y USA (Lee y Ottati, 1993), Argentina y Portugal (Muestras Propias)

Lee y Otatti (1993) pidieron a chinos continentales y a americanos que estimaran cuan heterogéneas eran las personas de su cultura y de otra cultura. Por ejemplo, que los chinos evaluaran la homogeneidad-heterogeneidad de la cultura china y de la de EE.UU., que indicaran cuántos contactos tenían con las personas de otras culturas, así como la valoración de las mismas. Los chinos, a diferencia de los americanos, percibieron al exogrupo como heterogéneo y al endogrupo como homogéneo. Esta tendencia es contraria a la confirmada en el meta-análisis de Mullen que observó un sesgo persistente a percibir el endogrupo como diferenciado y heterogéneo, y al exogrupo como similar y homogéneo. En efecto, los estudiantes de EE.UU. percibieron a los chinos como más homogéneos y a los estadounidenses como más heterogéneos.

Una explicación de la percepción de mayor heterogeneidad del endogrupo hace referencia a que uno tiene más contacto, más información memorizada y una imagen más compleja y diferenciada de su grupo, en función de este conocimiento intensivo. Esta explicación no es válida para la autopercepción de los chinos. Sin embargo, a mayor conocimiento directo de americanos, más tendían los chinos a percibirlos como heterogéneos. El mayor contacto directo con los chinos no hacía aumentar la percepción de heterogeneidad de éstos por los americanos. Además, la explicación de la homogeneidad por el bajo contacto no actuaba en el caso de la autopercepción de los chinos ni en el caso de la heteropercepción de los americanos. Los autores aluden a la mayor similitud 'objetiva' racial y cultural de los chinos -90% de la etnia Han, hablan mandarín, cultura confuciana milenaria, régimen político colectivista, etc.-. Sin embargo, hay que decir que el colectivismo se asocia a la mayor diversidad étnica, mientras que el individualismo se asocia a la homogeneidad étnica, por lo que esta explicación no permite generalizar al conjunto de los colectivistas e individualistas.

Otra explicación de la percepción de heterogeneidad se refiere a la valoración positiva del grupo. Efectivamente, los americanos que mejor evaluaban a los chinos, más los percibían como heterogéneos, mientras que en los chinos la valoración positiva de los americanos no se asociaba a una mayor heterogeneidad percibida entre éstos. Esto es comprensible si se tiene en cuenta que la cultura china valora más el consenso y no valora tan fuertemente las diferencias individuales.

Los datos señalan que las muestras tanto de Portugal -ligeramente colectivista, aunque menos que China- como de Argentina -ligeramente individualista- tienen resultados más similares a China, es decir, se percibe al endogrupo como más homogéneo que los EE.UU. -más individualista-. Ahora bien, el rango de individualismo-colectivismo y el de percepción de homogeneidad no es perfecto, lo que sugiere que otras variables socioculturales juegan un rol importante.

CULTURA Y ACTITUDES VINCULADAS A LA ÉTICA PROTESTANTE, A LA COMPETICIÓN Y A LA CREENCIA EN EL MUNDO JUSTO

Roberto Mendoza

Entre los factores que contribuyeron a la constitución del capitalismo moderno, se encuentran los valores predominantes en la época de su conformación socio-económica. Dichos valores se refieren a la ética protestante del trabajo (Weber, 1985).

Esta ética se caracterizó por sustituir en la mentalidad de la gente y en el espíritu de la época la desvalorización del trabajo manual y del comercio, que era considerado un deshonor para la aristocracia, por la sobre-valorización del trabajo productivo, del calculo racional y del espíritu emprendedor de los individuos para producir beneficios. Se sustituye la idea de auto-subsistencia por la de la acumulación y el intercambio comercial. El motivo de acumular, de adquirir, pasa a ser de un orden moral nuevo, donde la racionalidad del lucro y la racionalidad instrumental se transforman en una vocación del individuo para realizar su deber con Dios aquí en la tierra.

El estatus y el prestigio se ganan trabajando y haciendo dinero para proveer a la familia, como una obligación moral. Se legitima a través de estos nuevos valores ético-religiosos la usura y el crédito, el comercio, el ahorro y la honestidad. El deber y la obligación de trabajar en oposición a la tentación de la lujuria. Esta mentalidad se opone frontalmente a la ética de la religión católica de aquella época, que valoraba el respeto, la resignación y el amor a Dios sobre todas las cosas. La felicidad plena del individuo sería posible solamente en el otro mundo. El trabajo era una carga y un castigo divino por el pecado original -‘te ganarás el pan con el sudor de tu frente’-. El trabajo práctico era considerado indigno y un ‘Tripalium’, es decir, una tortura.

Varios estudios psicosociales han analizado este tema. En 1971, Mirels y Garret construyen una escala de ética protestante del trabajo -EPT- (PWE, en inglés) y estudian las relaciones entre ésta y las variables de personalidad. Encuentran una relación significativa entre dicha escala -EPT- y el locus de control¹⁵, y la escala de personalidad ‘F’ de California¹⁶, así como una relación positiva con la conciencia moral de culpabilidad.

Spence y Helmreich (1983, citado en Hofstede, 1998) construyeron una escala de competitividad. Con ella se encontró que el individualismo instrumental estaba asociado a una actitud competitiva y que se percibía a las culturas desarrolladas y capitalistas como mucho más competitivas que las tradicionales. Un estudio con muestras de estudiantes de 37 naciones encontró una relación positiva entre una escala de ética protestante del trabajo y la escala de competitividad de Spence y Helmreich¹⁷, sugiriendo que ambos conjuntos de creencias estaban asociados. Además, una actitud competitiva se asociaba a una mayor valoración del dinero, sugiriendo que competición y valoración de bienes materiales conforman un conjunto de creencias (Furnham y Heaven, 1999).

¹⁵ Correlación EPT y Locus de control: $r = -0.30$

¹⁶ Correlación EPT y escala ‘F’: $r = 0.51$

¹⁷ Correlación escala de ética protestante y escala de Spence y Helmeich: $r = 0.27$

Cuestionario de Ética Protestante del Trabajo -EPT- (Mirels y Garret, 1971)

A continuación le presentamos una serie de preguntas relacionadas con la ética protestante del trabajo. Conteste cada una de ellas teniendo en cuenta que 1 = totalmente en desacuerdo; 4 = más o menos y 7 = totalmente de acuerdo.

1- La mayoría de la gente gasta demasiado tiempo en diversiones poco provechosas.	1	2	3	4	5	6	7
2- Habría menos problemas en nuestra sociedad si la gente tuviera menos tiempo libre.	1	2	3	4	5	6	7
3- El dinero ganado fácilmente (juego, especulación, etc.) normalmente se gasta inconscientemente.	1	2	3	4	5	6	7
4- Hay pocas satisfacciones comparables con el trabajo bien hecho.	1	2	3	4	5	6	7
5- Los trabajos más difíciles y costosos normalmente resultan ser los más gratificantes.	1	2	3	4	5	6	7
6- La gente que no triunfa en la vida, suele ser bastante perezosa.	1	2	3	4	5	6	7
7- El hombre que se hace a sí mismo probablemente es más ético que el que ha nacido con todo dado.	1	2	3	4	5	6	7
8- Frecuentemente siento que tendría mas éxito si sacrificase algunos placeres.	1	2	3	4	5	6	7
9- La gente debería tener más tiempo de ocio para dedicarlo a relajarse.	1	2	3	4	5	6	7
10- Toda persona que tiene capacidad y además trabaja duro, tiene una alta probabilidad de éxito.	1	2	3	4	5	6	7
11- La gente que fracasa en una tarea, normalmente no ha trabajado suficientemente en ello.	1	2	3	4	5	6	7
12- La vida tendría poco sentido si no sufriésemos nunca.	1	2	3	4	5	6	7
13- El trabajo duro ofrece pocas garantías de éxito.	1	2	3	4	5	6	7
14- La carta de crédito bancario es algo que facilita el gasto descuidado.	1	2	3	4	5	6	7
15- La vida tendría más sentido si tuviésemos menos tiempo de ocio.	1	2	3	4	5	6	7
16- El hombre que puede hacer frente a una tarea desagradable con entusiasmo, es el que triunfa.	1	2	3	4	5	6	7
17- Si una persona se esfuerza lo suficiente, es probable que se gane bien la vida.	1	2	3	4	5	6	7
18- Me siento ansioso cuando tengo poco trabajo para hacer.	1	2	3	4	5	6	7
19- El disgusto por el trabajo duro normalmente refleja una debilidad de carácter.	1	2	3	4	5	6	7

Cuestionario de Competitividad -OCI- de Spence y Helmreich (1983)

A continuación le presentamos la escala de competitividad de Spence y Helmreich. Conteste cada una de las preguntas teniendo en cuenta que 1 = fuertemente en desacuerdo y 5 = fuertemente de acuerdo.

1. Me gusta trabajar en situaciones de competición con otros.	1	2	3	4	5
2. Es importante para mí rendir o hacerlo mejor que los otros en una tarea o trabajo.	1	2	3	4	5
3. Creo que ganar es importante en el trabajo y en los juegos.	1	2	3	4	5
4. Me molesta cuando otras personas trabajan o rinden mejor que yo.	1	2	3	4	5
5.- Me esfuerzo mucho cuando compito con otras personas.	1	2	3	4	5

Claves de Corrección

La Escala de EPT es un cuestionario que ha sido utilizado para estudiar las relaciones entre la ética del trabajo y las variables de personalidad. Éste ha sido diseñado para evaluar el grado de adhesión a la ética del trabajo en la sociedad actual y está compuesto de 19 ítems. Para hallar la puntuación total en esta escala, primeramente se deben invertir las puntuaciones obtenidas en los ítems, 9, 13 y 15 de la siguiente forma: 1=7, 2=6, 3=5, 4=4, 5=3, 6=2, 7=1. Contesta las 19 preguntas y -después de invertir las puntuaciones en los ítems 9, 13 y 15- suma las puntuaciones de todas las respuestas en la escala.

Aquellas personas que puntúan como máximo hasta 75, tienen una tendencia a creer poco o compartir en menor medida una ética protestante del trabajo. Esta puntuación baja está asociada a países con un alto índice de desarrollo humano (IDH), con una baja distancia al poder (DP) e individualistas.

Aquellas personas que puntúen 86 o más, tienen una tendencia a creer más o compartir en mayor medida una ética protestante del trabajo. Esta puntuación alta está asociada a países con un bajo índice de desarrollo humano (IDH), con una alta distancia al poder (DP) y colectivistas.

La escala de competitividad de Spence y Helmreich -OCI- es una sub-escala que forma parte de un cuestionario de actitud global que incluye otras dimensiones de dominio o control del mundo y de ética protestante del trabajo. Las cinco afirmaciones de la que se compone esta escala son positivas. Responde la Escala OCI y luego suma las puntuaciones de todas las respuestas de la escala.

Aquellos que puntúen como máximo hasta 11, tienen una tendencia a creer poco o compartir en menor medida una actitud competitiva. Esta puntuación baja está asociada a países con un alto índice de desarrollo humano (IDH), con una baja distancia al poder (DP) e individualistas.

Aquellos que puntúen 13 o más, tienen una tendencia a creer más o compartir en mayor medida una actitud competitiva. Esta puntuación alta está asociada a países con un bajo índice de desarrollo humano (IDH), con una alta distancia al poder (DP) y colectivistas.

A continuación se muestran las medias nacionales de una serie de países en las escalas EPT y OCI. El acuerdo con la EPT se asoció a la distancia jerárquica¹⁸ y al colectivismo¹⁹ de Hofstede (2001). Una explicación de ello sería que los países de cultura más tradicional refuerzan la tendencia a estar de acuerdo con las afirmaciones, al margen de su contenido, ya que esta tendencia a la aquiescencia sería una manifestación de la obediencia con las creencias de las figuras de autoridad. Otra explicación del mayor acuerdo con la EPT en culturas con alta distancia jerárquica y colectivistas, que nos parece la más correcta, hace referencia al carácter más conservador de estas culturas. De hecho, el conservadurismo se asocia en general con la EPT. Finalmente, dados los recursos escasos y la legitimidad de las diferencias de recompensas en estas sociedades, las personas tienden a valorar más el trabajo y el esfuerzo -particularmente, los miembros de la elite de estas sociedades y los estudiantes universitarios-. En el caso de la competitividad sucede algo similar. Los estudiantes de países menos desarrollados, más colectivistas y jerárquicos, formando parte de una elite, otorgaban más importancia al dinero y al ahorro y, al mismo tiempo, mostraban actitudes más competitivas -si bien la media se situaba en una posición neutra, los estudiantes de países desarrollados e individualistas tendían a estar en desacuerdo con la actitud competitiva-.

Tabla 4. Puntuaciones medias de las escalas OCI y EPT en diferentes países

PAÍS	OCI	EPT	PAÍS	OCI	EPT
Alemania	9,1	66,44	América	12,8	79,44
Argentina	8,6		Australia	11,4	79,95
Bangladesh	14,3		Bélgica	10,8	
Brasil	11,2		Bulgaria	12,3	
Canadá	12		Chile	11,6	
China	12,4		Sudáfrica Negra		89,50
Colombia	13		Corea	13,7	
Egipto	15,7		Emiratos Árabes unidos	14,4	
España	10,5		Francia	10,2	
Gran Bretaña	10,6	76,90	Grecia	13,8	83,68
Hong Kong	12,3	79,77	India	14,5	102,88
Indias Occidentales (Antillas Inglesas)		76,3	Irak	14,1	
Irlanda	11		Islandia	13	
Israel	11,6	70,25	Japón	12,2	
Jordania	14,8		México	13,8	
Noruega	9,6		Nueva Zelanda	11,2	73,80
Polonia	12		Portugal	11,9	
Rumania	13,7		Singapur	11,4	
Siria	14,1		Sudáfrica	12,5	80,93
Suecia	9,1		Suiza	9	
Turquía	12,8		Venezuela	11	
Yugoslavia	11,2		Zimbabwe		86,67

Fuente: Hofstede (1998)

Correlatos Psicosociales

Varios estudios corroboraron una relación positiva entre la EPT y el acuerdo con medidas punitivas para resolver el desempleo, así como entre la EPT y el atribuir las causas de la pobreza a las víctimas de ésta. Las personas que creen en la ética

¹⁸ Correlación EPT y DP: $r = 0.91$

¹⁹ Correlación EPT e IDV: $r = -0.57$

protestante del trabajo perciben a los desempleados que reciben subsidios como vagos y deshonestos. Asimismo, se encuentra que existe un mayor acuerdo con la ética protestante del trabajo entre los blancos -comparados con los negros- y también entre los identificados con políticas conservadoras -comparados con los liberales y los de izquierdas- (Furnham y Heaven, 1999).

A la ética protestante del trabajo se la asocia también con la creencia en el mundo justo. Al menos 4 estudios confirman que las personas que creen en el trabajo duro, el ahorro y la perseverancia, también creen en un mundo justo. Dado que el esfuerzo y el éxito son un signo de salvación, parece coherente que las personas que crean en la EPT también atribuyan las desgracias de las víctimas a sus propias faltas y pecados. Por otra parte, la actitud competitiva se asocia a una mayor motivación de logro, un mayor interés por el dinero y una mayor preocupación por el ahorro. Esta actitud competitiva caracteriza en mayor medida a las culturas colectivistas, jerárquicas y de menor desarrollo social (Hofstede, 1998). Finalmente, en un estudio realizado con una muestra de estudiantes de 42 naciones -encuestados en los años 90 del siglo pasado- no se encontró una asociación entre el conjunto de variables mencionadas anteriormente y el crecimiento económico. Las sociedades con mejor desarrollo social -mayor educación, expectativas de vida e ingresos- eran más cooperativas. Puede ser que las actitudes del trabajo duro, la competición, la valoración del dinero y el ahorro hayan sido eficaces en el pasado para impulsar el desarrollo económico -aunque la evidencia histórica es limitada- (véase el capítulo sobre el Individualismo cultural). El desarrollo de la riqueza, la calidad de vida y el bienestar permite desarrollar en mayor medida el ocio, la necesidad de desarrollo personal y un individualismo expresivo 'blando' asociado a la valoración de la cooperación (Furnham et al., 1993).

Escala de Creencia en el Mundo Justo -EMJ- (Rubin y Peplau, 1973)

A continuación te presentamos una serie de afirmaciones que se refieren a las creencias que la gente tiene sobre la justicia en el mundo. Por favor, te pedimos que auto-evalúes tu creencia. Para cada pregunta, tendrás que marcar con un círculo si estás totalmente en desacuerdo (1), más o menos (3) o si estás totalmente de acuerdo (6).

1- El mundo básicamente es un lugar justo.	1	2	3	4	5	6
2- El candidato político que lucha por sus principios, raramente consigue ser elegido.	1	2	3	4	5	6
3-He encontrado que una persona raramente merece la reputación que tiene.	1	2	3	4	5	6
4-La persona que tiene "golpes de suerte en la vida", normalmente es porque se ha ganado su buena fortuna.	1	2	3	4	5	6
5-Es un hecho común que el culpable quede libre en los juzgados de tu país.	1	2	3	4	5	6
6-Los filmes o películas en los que el bien triunfa sobre el mal son irreales.	1	2	3	4	5	6
7-Los estudiantes casi siempre merecen la nota que reciben en la escuela.	1	2	3	4	5	6
8- El crimen o la delincuencia a la larga no es beneficiosa.	1	2	3	4	5	6
9-Cuando los padres castigan a los hijos, en general es siempre por buenas razones.	1	2	3	4	5	6
10- Aunque pueden haber algunas excepciones, a menudo gente buena y decente tienen vidas con sufrimiento.	1	2	3	4	5	6
11-Es prácticamente imposible que una persona reciba un juicio imparcial en tu país.	1	2	3	4	5	6
12-En casi todas las profesiones y negocios, la gente que realiza bien su trabajo llega a la cumbre .	1	2	3	4	5	6
13-Aunque una persona malvada consiga el poder político por un momento, en el curso general de la historia el bien vencerá.	1	2	3	4	5	6
14-En general la gente recibe lo que merece.	1	2	3	4	5	6
15-Los padres tienden a pasar por alto, las cosas más admiradas en sus hijos.	1	2	3	4	5	6
16- Es raro que un inocente, sea enviado a la cárcel por una equivocación.	1	2	3	4	5	6

Claves de corrección

La Escala de Creencia en el Mundo Justo -EMJ- es un cuestionario que surgió del estudio de una serie de atributos individuales. Esta escala está compuesta por 16 ítems (según la versión de Rubin y Peplau, 1973) que abarcan áreas relacionadas con la salud, la familia, la política y la justicia criminal.

Dentro de la EMJ, existen nueve ítems que se orientan en la dirección del mundo justo -MJ- (1, 4, 7, 8, 9, 12, 13, 14 y 16). Los restantes siete ítems serían indicadores de las creencias del mundo injusto -MI- (2, 3, 5, 6, 10, 11 y 15).

Responde la escala EMJ y halla tu puntuación. Para ello, debes sumar tus respuestas de la sub-escala de mundo justo -MJ- (los nueve ítems) y de la sub-escala de mundo injusto -MI- (los siete ítems). Posteriormente resta ambos subtotales.

Aquellas personas que puntúan 12 o más, tienen una tendencia a creer que el mundo es más justo que injusto. Esta puntuación alta está asociada a países con un alto índice de desarrollo humano (IDH) y con una baja distancia al poder (DP).

Aquellos que puntúen 9 o menos, tienen una tendencia a creer que el mundo es más injusto que justo. Esta puntuación baja está asociada a países con un bajo índice de desarrollo humano (IDH) y con una alta distancia al poder (DP).

A continuación se muestran las puntuaciones de una serie de países en la escala EMJ de Rubin y Peplau (1973).

Tabla 5. Media de 12 Poblaciones en las dos Medidas de la EMJ -MJ y MI-20

País	Mundo Justo (MJ)	Mundo Injusto (MI)	MJ – MI
Alemania	34,41	23,23	11,18
América	37,83	22,95	14,88
Australia	36,11	23,55	12,56
Gran Bretaña	32,73	24,24	8,49
Grecia	36,81	27,61	9,2
Hong Kong	34,87	25,34	9,5
India	44,20	31,27	12,93
Indias Occidentales (Antillas Inglesas)	34,04	29,58	4,56
Israel	32,65	22,66	10,1
Nueva Zelanda	34,62	23,17	11,46
Sudáfrica	41,19	27,80	13,39
Zimbabwe	37,50	25,79	11,71

Fuente: Furnham y Heaven, 1999

²⁰ Países colectivistas en negrita. Puntuaciones de mundo injusto de 28 o más, típico de países colectivistas, de alta distancia jerárquica y menor IDH. Puntuaciones de 26 o menos típico de países individualistas, de baja distancia jerárquica y más IDH o desarrollo social.

Tabla 6. Índice de Desarrollo Humano y Dimensiones Culturales de Hofstede²¹

País	Dimensiones Hofstede			
	IDH-99	EMJ (MJ-MI)	DP	IDV
Alemania	906	11,18	35	67
América	927	14,88	40	91
Australia	922	12,56	36	90
Gran Bretaña	932	8,49	35	89
Grecia	827	9,2	60	35
Hong Kong	880	9,5	68	25
India	545	12,93	77	48
Indias Occidentales (Antillas Inglesas)	855	4,56	47	16
Israel	883	10,1	13	54
Nueva Zelanda	901	11,46	22	79
Sudáfrica	695	13,39	49	65
Zimbabwe	560	11,71	77	39

Fuente: Furnham y Heaven, 1999; Hofstede, 2001

Las Actitudes sobre la Justicia en el Mundo

La Noción de Justicia

De acuerdo con el diccionario contemporáneo de las lenguas, la justicia se puede definir como: *‘[...]virtud moral que inspira el respeto de los derechos de otro y que hace dar a cada uno lo que le pertenece’[...] ‘Dar a cada uno lo que le es debido; castigar o premiar según lo que corresponda’ [...] ‘ser justo, conforme a la justicia, a la equidad, a la razón, al derecho[...]’.*

Este concepto de justicia como proceso cognitivo ha sido motivo de reflexión y estudio a partir de la década de los 60. Los conceptos de justicia más estudiados han sido los de justicia equitativa, igualitaria y de necesidad.

La justicia equitativa como proceso cognitivo fue estudiada fundamentalmente por Adams (1965), Walter (1975) y Lerner (1975). Fue analizada principalmente en las relaciones interpersonales, como es el caso del intercambio de bienes materiales o afectivos comprometidos en una situación determinada. Para estos autores, una situación de equidad se daría cuando los beneficios obtenidos son proporcionales a la inversión realizada. Las formas de evaluación pueden ser intrapersonales o interpersonales. En el primer caso, el sujeto compara el esfuerzo realizado con el resultado obtenido. En el segundo caso, la evaluación es realizada entre dos o más personas en una misma situación en la que una recibe por el mismo esfuerzo un beneficio igual o mayor que la otra. Si algún elemento no es proporcional al otro, si los beneficios son considerados desiguales, se percibirá esta situación -individual o colectiva- como no equitativa.

El concepto de justicia igualitaria surge como un problema teórico-práctico con las revoluciones inglesa y francesa del siglo XVIII. Rousseau fue uno de los filósofos que más defendió esta concepción. Para este autor, los seres humanos solo podrían ser

²¹ Indias Occidentales: IDH e indicadores culturales de Trinidad. Puntuación de 12 o más, países pobres con alta DP y colectivistas. Puntuación de 11 o menos, países ricos con baja DP e individualistas.

libres si fuesen iguales (Rousseau, 1980). Por el contrario, para los liberales, la igualdad mataría la libertad.

La noción de igualdad como proceso cognitivo fue analizada principalmente por Sampson. Según éste, la única condición necesaria y suficiente para que alguien merezca la distribución paritaria de los recursos es que sea valorizado principalmente en su cualidad de sujeto, de ser humano (Sampson, 1976). Sin embargo algunos autores aducen que esto no es suficiente para hacer una justicia más profunda.

Para Marx, la justicia de necesidad sería la única que en una sociedad del futuro podría atender a todos los miembros de la comunidad. Él fue quien más claramente estableció una relación entre libertad, igualdad y equidad. En una sociedad justa del futuro, cada uno contribuiría de acuerdo con su capacidad y cada cual recibiría de acuerdo con su necesidad (Marx, 1981).

Desde el punto de vista cognitivo, han sido varios los autores que han estudiado este tipo de justicia de necesidad (Lerner, 1975, 1976; Schwartz, 1975). La justicia de necesidad parece estar relacionada con una actitud solidaria y altruista. Según Lerner, ésta es totalmente independiente del interés económico y de la reciprocidad y se daría cuando existe una alta identificación entre los miembros de un grupo. Los grupos primarios serían el ejemplo más típico, donde los miembros se ayudan y colaboran de acuerdo con las necesidades de cada uno.

Creencia en el Mundo Justo

Lerner (1980) introduce un concepto motivacional denominado ‘Creencia en el Mundo Justo’. Según él, las personas creen en la existencia de un mundo básicamente justo, donde éstas reciben lo que merecen. Para mantener esta creencia, los individuos modifican afectos y cogniciones en la medida que estos cambios psicológicos ayudan a preservar esas creencias. Un mundo justo es percibido como aquel en el cual *‘[...]existe una correspondencia adecuada entre los destinos de las personas y el destino que ellas merecen en consecuencia de sus acciones o del valor intrínseco de cada una’* (Lerner, 1980).

Los refuerzos y puciones deben ser más o menos equilibrados, lógicos y no caóticos o al azar. Para este autor, las personas organizan sus cogniciones de tal modo que mantengan la creencia de que ellas reciben lo que merecen o, por el contrario, merecen lo que reciben. Él dice: *‘[...]las personas que son educadas en la sociedad occidental, internalizan los valores de la justicia y el merecimiento’* (Lerner, 1976).

De ese modo, los individuos tienden a creer en general que los sujetos buenos son recompensados y los malos castigados. Sin embargo, las personas tienen experiencia también de que con frecuencia se dan situaciones discrepantes y contradictorias con la creencia en el mundo justo. Cotidianamente vemos a personas honestas sin trabajo y sin dinero, o trabajadores responsables sufriendo accidentes graves, o personas sanas contaminadas injustamente, o profesionales competentes siendo mal pagados, o grupos sufriendo algún tipo de discriminación, etc. Cabría preguntarse como es posible entonces que las personas consigan mantener la creencia en el mundo justo. ¿De qué modo, por ejemplo, las elites político-económicas consiguen algún tipo de consenso de la población?

Lerner (1975) considera que ante una situación de injusticia, de sufrimiento de otros, las personas pueden presentar dos tipos de actitudes: 1) en el caso de que sea dada

una oportunidad adecuada, los sujetos pueden compensar o aliviar el sufrimiento de otros; y, 2) en el caso de que no se tenga esa oportunidad de ofrecer ayuda al otro, se dan distorsiones cognitivas que llevan a percibir a las víctimas como merecedoras del sufrimiento. Es decir, los contenidos ideológicos-culturales sirven de base para que, por medio de las distorsiones cognitivas, las personas tiendan a culpabilizar a la víctima inocente, atribuyéndole la responsabilidad de lo que le ocurre y manteniendo así la creencia en el mundo justo. Diversos estudios demuestran estas distorsiones cognitivas, especialmente aquellos relativos a la psicología de la guerra, la tortura, el genocidio, etc.

Resultados semejantes se encontraron no sólo para los responsables directos del sufrimiento de otros, sino también para los observadores que no participaban directamente de los acontecimientos. Opton (1971) cita el ejemplo de la reacción de los estadounidenses sobre las atrocidades cometidas en la guerra del Vietnam. En general mucha gente decía que esas atrocidades o no habían ocurrido, o que si hubiesen ocurrido los vietnamitas seguramente las merecían. Lo mismo podría decirse de las atrocidades de la guerra de Yugoslavia o, más recientemente, de la guerra de Afganistán.

Lerner (1975) concluye que se tienen que dar tres condiciones para que el observador, utilizando mecanismos de distorsión cognitiva, mantenga su creencia en el mundo justo: a) la víctima tiene que ser percibida claramente como inocente. El rechazo y la desvalorización serán el resultado de la necesidad del observador de mantener su creencia en el mundo justo; b) el observador debe creer que el sufrimiento de la víctima no es un acontecimiento aislado en su vida, sino que éste es prolongado; y, c) el observador debe sentirse impotente para ayudar a la víctima.

Aunque muy difundida en nuestra cultura, la creencia en el mundo justo debe ser considerada como una actitud que asume valores que van desde su extrema aceptación hasta su total rechazo, existiendo diversos niveles de adhesión a esta creencia.

Rubin y Peplau (1975) consideraron que además de los determinantes situacionales, existen atributos personales relacionados con una menor o mayor adhesión a dicha creencia. Esos atributos individuales fueron analizados y luego transformados en una Escala del Mundo Justo. Esta escala abarca áreas relacionadas con la salud, la familia, la política y la justicia criminal.

Las implicaciones sociales de estas creencias también han sido estudiadas. Diversas investigaciones muestran que la percepción de violencia social y política también estaba afectada por esta creencia. La violencia policial era percibida como menos violenta por aquellas personas que tenían una alta puntuación en la escala de creencia en el mundo justo (Camino y Troccoli, 1981). Igualmente, se ha comprobado que la participación política es menor en aquellas personas con alta creencia en el mundo justo (Mendoza, 1988). Estos resultados son coherentes con los de Rubin y Peplau, que encontraron una relación negativa entre activismo político y creencia en el mundo justo (Rubin y Peplau, 1975).

La atribución del destino de los pobres y desaventajados a causas internas y personales, así como la desvalorización de su identidad y conducta, nos permite exculpar a las instituciones y al orden social de los problemas sociales, afirmando que el orden es justo. De hecho, las personas que creen en el mundo justo tienden a culpar a los pobres por su estado y a rechazar a las feministas. La creencia en un mundo justo lleva a racionalizar las desigualdades, a reaccionar con distancia y poca empatía ante las personas en posiciones desaventajadas y, por ende, a desvalorizar a las víctimas de injusticias (Dalbert y Yamaguchi, 1994).

Las personas que creen en un mundo justo tienden hacia posiciones políticas conservadoras y, además, rechazan el activismo extra-institucional, en cinco estudios. Si consideramos que las personas que creen en un mundo justo racionalizan las injusticias, confían en otros -incluyendo a las instituciones y a los políticos- y atribuyen los fracasos de los ‘desprivilegiados’ a sus responsabilidades más que a causas sociales o a las instituciones, no nos resultará extraño que éstas se hallen poco motivadas para participar en movimientos sociales (Furnham y Procter, 1989).

Las personas que creen en un mundo justo tienden a confiar más en otros y a desarrollar en mayor medida una conducta altruista (si esta es posible, no va contra sus normas y es refrendada por la autoridad) -estos resultados se confirman en cuatro estudios-.

En otros términos, la creencia en un mundo injusto se asocia a actitudes políticas menos conservadoras, a una visión menos positivista, ‘naïf’ e inconformista del mundo (Furnham y Heaven, 1999). Por ello, podemos suponer que la creencia en un mundo injusto se asociará a una identidad y a una movilización social reforzada.

Finalmente, se deben diferenciar las creencias de la justicia inmanente y las referidas a la justicia en última instancia. La justicia inmanente está asociada a la creencia en el mundo justo y afirma que lo que ocurre en la vida social es el justo pago por las acciones previas. La justicia en última instancia sugiere que las injusticias serán reparadas por las acciones de justicias futuras. Las primeras creencias se basan en el desarrollo cognitivo normal y en la experiencia del control primario del medio. Las segundas son más ideológicas y se asocian a las creencias seculares y religiosas escatológicas que enfatizan el consuelo en el futuro, ya sea en este mundo o en el otro -p. e., el catolicismo ortodoxo- (Bégue, 2002). Probablemente, las primeras serán cuestionadas por hechos traumáticos, que harán que el mundo social se perciba como menos controlable, con menor sentido, más amenazante e injusto, mientras que las segundas creencias jugarán un rol motivador tanto para la movilización como para el conformismo social.

Correlatos sociales del Mundo Justo

La creencia en un mundo justo era mayor en sociedades con fuertes diferencias sociales o culturas de alta distancia jerárquica -p. e., Guatemala- y en grupos sociales dominantes -mayores ingresos-, que en sociedades más igualitarias y en grupos dominados -minorías y de menores ingresos-, sugiriendo que esta creencia cumple funciones de justificación del orden social. Aunque, también la creencia en un mundo injusto era menor en países más desarrollados, sugiriendo que esta creencia implica un núcleo de verdad (Furnham, 1985; 1993; Calhoun y Cann, 1994).

Por otro lado, la creencia en un mundo justo se asocia a:

a) *Autoritarismo* -en 3 de 4 investigaciones²²-. Los autoritarios tienden a creer que los poderosos son buenos y merecen sus posiciones de responsabilidad, mientras que perciben de forma opuesta a los débiles. Ahora bien, mientras los autoritarios tienden a rechazar a todos los exogrupos -p. e., no canadienses en general-, las personas que creen en el mundo justo tienden a rechazar sólo a los exogrupos sin privilegios -p. e., mestizos e indios de EE.UU.- (Furnham y Procter, 1989);

²² r mediana = 0.32

- b) *Religiosidad*, en particular a la intensidad de la asistencia a la iglesia y a la creencia en un Dios activo, lo que sugiere que una creencia en el mundo justo no tiene porqué apoyarse en la ideología de que la sociedad es controlable internamente. Sin embargo, la importancia personal otorgada a la religión no tiene una asociación clara. Es razonable pensar que las creencias religiosas, tanto por su componente justificatorio -‘al Cesar lo que es del Cesar’- como compensatorio -‘de los pobres será el reino de los cielos’-, refuercen la idea de que ‘a largo plazo se hace y se hará justicia en este mundo’;
- c) La creencia en el *control interno* del mundo. Siete estudios han confirmado que las personas que creen en el mundo justo tienden a percibir que ellas controlan sus vidas. Parece coherente que las personas que tienen la expectativa de que pueden determinar sus recompensas y castigos, y que no están a merced de fuerzas externas y de la suerte, crean también -para mantener esta expectativa- que quien ha tenido éxito es porque se ha esforzado y quien ha fracasado lo ha merecido por su falta de esfuerzo o sus errores;
- d) La creencia en la *Ética Protestante del Trabajo*. Al menos 4 estudios confirman que las personas que creen en el trabajo duro, el ahorro y la perseverancia, también creen en un mundo justo. Dado que el esfuerzo y el éxito son un signo de salvación, parece coherente que las personas que crean en la EPT también atribuyan las desgracias de las víctimas a sus propias faltas y pecados; y,
- e) Las personas también creen, en tres estudios (Bégue, 2002), que *su mundo personal* es más justo que el de las otras personas en general, lo cual se asocia -al igual que otras ilusiones cognitivas de falsa unicidad- a bienestar subjetivo.

Resumen

- ✓ La actitud es la evaluación de un objeto social.
- ✓ Los valores son actitudes generalizadas.
- ✓ Las opiniones son verbalizaciones de actitudes.
- ✓ Las creencias son informaciones sobre un objeto actitudinal.
- ✓ Los hábitos son patrones de conducta rutinizados generalmente inconscientes.
- ✓ Las actitudes son orientaciones de acción generalmente conscientes.
- ✓ Las actitudes cumplen funciones, pero no siempre cumplen una única función.
- ✓ La actitud es una disposición evaluativa global basada en información cognitiva, afectiva y conductual que, al mismo tiempo, puede influenciar a las cogniciones, las respuestas afectivas, la intención conductual y la conducta en sí misma.
- ✓ La conducta está influenciada por la intención de conducta.
- ✓ La intención de conducta está influenciada por la actitud (valoración de los resultados del comportamiento y expectativas) y la norma subjetiva (opinión favorable / desfavorable de los otros significativos).
- ✓ El control percibido se refiere a la percepción de los obstáculos internos y externos, y tiene efectos sobre la conducta a través de la intención de conducta.

- ✓ La conducta previa afecta tanto a las intenciones conductuales como a la conducta.
- ✓ Las actitudes pueden influir directamente en la conducta.
- ✓ Las normas reflejan las evaluaciones del grupo acerca de lo que es apropiado o inapropiado.
- ✓ La actitud es un componente más importante que la norma subjetiva para predecir determinadas conductas.
- ✓ El Falso Consenso se relaciona con la tendencia a proyectar sobre los otros las propias actitudes.
- ✓ Nuestros actos son más salientes y vividos, focalizamos más la atención en ellos y los sobrestimamos.
- ✓ Las personas que han llevado a cabo una práctica sobrestiman el porcentaje de personas que también lo han hecho, tienen mayor accesibilidad de información o amigos que lo han hecho, perciben que su entorno tiene una actitud más favorable y su actitud personal también resulta más favorecedora.
- ✓ Las personas creen erróneamente que una norma social que ellos rechazan personalmente es dominante, aunque la mayoría privadamente rechaza también dicha norma.
- ✓ Aunque los miembros de grupos marginales muestran desasosiego e inquietud por conductas agresivas o de riesgo, su aceptación sin comentarios genera la impresión de que nadie se inquieta y todos están de acuerdo con la conducta negativa.
- ✓ Secuencia de la Ignorancia Pluralista: a) se realiza una conducta negativa; b) la mayoría no habla y no da su opinión; c) se infiere que la mayoría aprueba la conducta; y, d) se crea una norma subjetiva favorable.
- ✓ Efectos de la Ignorancia Pluralista: a) efecto de extrañamiento o sensación de desviación cultural; y, b) mantenimiento de conductas colectivas, al menos públicas, asociadas a normas ya superadas o predominio de ciertas conductas colectivas basadas en normas de una minoría activa.
- ✓ Procesos explicativos principales de la Ignorancia Pluralista: a) atribución de causalidad interna estable; y, b) percepción homogénea de la mayoría.
- ✓ Las actitudes colectivistas se asocian a una menor necesidad de unicidad y a una mayor estimación del porcentaje de pares que comparten las decisiones del sujeto.
- ✓ El Falso Consenso para conductas desviantes es más fuerte en culturas individualistas, que presionan más a las personas para tener una imagen de sí mismas positivas.
- ✓ Las personas de grupos dominados y colectivistas perciben a sus grupos más similares y homogéneos.
- ✓ Los grupos dominantes e individualistas perciben al grupo como más heterogéneo.
- ✓ Existe un sesgo persistente a percibir el endogrupo como diferenciado y heterogéneo, y al exogrupo como similar y homogéneo.

- ✓ Explicaciones de la percepción de heterogeneidad del endogrupo: a) mayor contacto -no válida para la autopercepción de culturas colectivistas y minorías amenazadas-; y, b) valoración positiva del grupo.
- ✓ La Ética Protestante supone la valoración del trabajo productivo, del cálculo racional y del espíritu emprendedor de los individuos para producir beneficios.
- ✓ Mirels y Garret construyen una escala de ética protestante del trabajo –EPT–.
- ✓ Con la escala de Competitividad de Spence y Helmreich se encuentra que el individualismo instrumental está asociado a una actitud competitiva y ésta a una mayor valoración del dinero.
- ✓ La EPT se asocia a culturas de alta distancia jerárquica y colectivistas, que son más conservadoras (el conservadurismo se asocia a la EPT). Sus recursos escasos y la legitimidad de las diferencias de recompensas hacen valorar más el trabajo y el esfuerzo en los miembros de la élite.
- ✓ Las personas creen en la existencia de un mundo básicamente justo, donde éstas reciben lo que merecen.
- ✓ Ante una situación de injusticia, si hay una oportunidad adecuada se puede compensar o aliviar el sufrimiento de otros. Si no se tiene esa oportunidad, las víctimas pueden ser percibidas como merecedoras.
- ✓ La creencia en un mundo justo es mayor en sociedades con fuertes diferencias sociales o de alta distancia jerárquica y en grupos sociales dominantes. Esta creencia cumple funciones de justificación del orden social.
- ✓ La creencia en un mundo injusto es menor en países más desarrollados. Esta creencia implica un núcleo de verdad.