



**UNIVERSIDAD AUTONOMA METROPOLITANA  
IZTAPALAPA**

CSH

**Aplicación de una escala de Diferencial Semántico**

**en el estudio de la evaluación producida por  
dos grupos de sujetos sobre un personaje  
desconocido.**

**TESIS**

**Que para obtener el título de:**

**LICENCIADO EN PSICOLOGIA SOCIAL**

**PRESENTAN**

**Marco Antonio Bautista Santiago**

**Alejandra Becerril Rosas**

UNIVERSIDAD AUTONOMA METROPOLITANA



Cerca al futuro

ENE 17 1989

(D. C. S.  
PSICOLOGIA SOCIAL  
U. IZTAPALAPA

**MEXICO D.F. NOVIEMBRE DE 1989.**

7-10-70

APLICACION DE UNA ESCALA DE DIFERENCIAL SEMANTICO

EN EL ESTUDIO DE LA EVALUACION PRODUCIDA POR

DOS GRUPOS DE SUJETOS SOBRE UN PERSONAJE

DESCONOCIDO.

92979

MARCO ANTONIO BAUTISTA SANTIAGO

ALEJANDRA BECERRIL ROSAS

ASESOR: ABRAHAM MADELSTICHER MITRANI

LECTOR: OCTAVIO NATHERAS DOMINGUEZ

MEXICO D.F. ENERO DE 1990.

## INTRODUCCION

Hacia 1952 un texto escrito por Seltiz y Jahoda acerca de la metodología de investigación en las relaciones sociales señalaba en el capítulo 3 que el nivel de investigación en las ciencias sociales era tan escaso que en una gran cantidad de procesos lo conducente era realizar acercamientos progresivos, capaces de hacer comprensibles, fenómenos más complejos.

El desarrollo de las ciencias sociales en nuestros días, y en especial de las psicología social, ha atravesado en las últimas dos décadas por lo menos, serias crisis en cuanto a la forma de cómo investigar, hecho que muestra esta constante necesidad de acercamiento paulatino que anteriormente señalaba Seltiz y Jahoda.

En la presente investigación se presentan los cambios que puede provocar una palabra -concretamente la palabra 'ciego' - en las evaluaciones realizadas por sujetos sobre un desconocido del cual solamente han obtenido una información determinada. En un principio, pretendíamos que tal evaluación ocurriese de manera directa, es decir que un actor estuviese presente en el experimento; sin embargo, enfrentamos algunos problemas en cuanto al control de variables que exige un modelo de investigación cuasiexperimental, teniendo que optar por el esquema que describimos en el capítulo 5.

Esta investigación pretende ser el comienzo de posteriores estudios encaminados a resolver tres problemas concretos en torno a la configuración social de los limitados físicos; un estudio de imagen y autoimagen, un impacto en la cosmovisión de la sociedad de los disminuidos físicos y, finalmente, un estudio de representación sobre lo que es la deficiencia física.

En esta parte nos concretamos a exponer, como señalamos anteriormente, un estudio sobre el impacto que puede provocar la palabra 'ciego' en una situación específica.

La necesidad de estas investigaciones radica en dos perspectivas fundamentales: en primer lugar, es necesario profundizar sobre la manera como están configurados los esquemas mentales de los sujetos, no con el fin de elaborar un modelo al estilo funcionalista, sino más bien con la intención de comprender, en la medida de lo posible, la compleja y dialéctica estructura del pensamiento grupal humano, con el fin de poder incidir en las necesarias transformaciones que el quehacer histórico demanda.

En segundo lugar y de manera más concreta a estas investigaciones, los estudios acerca de limitados físicos tanto en el plano psicológico como psicosocial son sumamente

escasos, por lo que los proyectos de intervención tanto a nivel individual como colectivo formulados por los programas gubernamentales y/o particulares, responden a la inmediatez y, en la mayoría de los casos, con un desconocimiento total de la problemática que pretenden resolver.

Por ejemplo, como veremos en los resultados de nuestra investigación, poco podrá hacer la propaganda realizada en los medios de comunicación masiva en torno a provocar sensibilidad en la población sobre la problemática de los ciegos, si éstos son considerados como algo lejano, distante del devenir cotidiano.

Como señalamos anteriormente, enfrentamos algunos problemas para realizar esta investigación sobre todo por el tipo de diseño elegido ya que éste exige un control acucioso de las variables que pueden afectar los resultados; por ello perdimos, indudablemente, una gran riqueza en la información, pero por otro lado, abre nuevas perspectivas en próximas investigaciones hecho que queda plasmado en las conclusiones y la discusión del capítulo 5.

La estructura de nuestra investigación está conformada de la siguiente manera. En el primer capítulo hacemos una rápida revisión de algunos conceptos básicos de percepción. En el capítulo 2 enfrentamos algunas teorías que se acercan a la explicación de lo que se investiga en este estudio; partimos de lo general a lo particular, yendo de los estudios de representación social formulados por Moscovici hasta los procesos de formación de estereotipos e impresiones.

En el capítulo 3 retomamos algunas investigaciones que se aproximan en su objetivo, a nuestro estudio. En esta parte tropezamos con una nueva dificultad al darnos cuenta - como apuntábamos antes- que son casi inexistentes las investigaciones sobre imagen y evaluación de disminuidos físicos dentro de la psicología social.

Como dato referencial podemos señalar que de las investigaciones realizadas en nuestro país, tan solo en 0.5% se refieren a disminuciones físicas y/o mentales y de éstas el 90% se ocupan de la problemática del retraso mental.

En el capítulo 4 hacemos una breve descripción del instrumento que utilizamos para obtener los resultados de nuestra investigación, el diferencial semántico.

Finalmente en el capítulo 5 describimos la investigación, sus objetivos, hipótesis, manejo del instrumento, sujetos, resultados, discusión de éstos y conclusiones. Además, anexamos un apéndice con el cuestionario utilizado durante nuestra investigación.

La estructura del trabajo corresponde a nuestra concepción de lo que es la psicología social y sobre todo de cómo debemos enfrentar el quehacer humano en el grupo y en la sociedad.

Quisiéramos, por último, agradecer a los Profesores Abraham Nadelsticher Mitrani y Octavio Nateras Domínguez por su valiosa guía en la realización de este estudio, así como a todos aquellos que colaboraron de manera directa o indirecta en el término de esta tesina.

## CAPITULO I

### SENSACION Y PERCEPCION

El estudio de los procesos relacionados con la conducta humana debe partir, por lo menos así lo consideramos, de dos axiomas fundamentales.

En primer lugar, el devenir humano conlleva una herencia filogenética y ontogenética, la cual le brinda el sustrato físico requerido por la especie, cúspide evolutiva de la materia. A lo largo del desarrollo de ésta, se han creado estructuras cada vez más perfeccionadas que van, desde los organismos unicelulares, hasta lo que es, hoy por hoy, la más avanzada, el Sistema Nervioso Central del hombre.

Un segundo eslabón indispensable en la comprensión del hombre y de la sociedad viene a ser su carácter histórico. El hombre es un ser social y toda formación social es producto del desarrollo histórico, el cual no es lineal, ni producto de una mera evolución, sino el resultado de la interacción dialéctica de numerosos factores en los que el hombre juega el papel central.

Estos dos señalamientos constituyen la piedra angular de nuestro enfoque.

#### 1.1 LA SENSACION

Todos los procesos sensoriales conllevan una relación estrecha entre la sensación y la percepción. Sin embargo, para fines explicativos, ambos procesos se describen en forma aislada reiterando el carácter de su mutua interdependencia.

La sensación es la primera instancia, el primer mecanismo a través del cual el hombre aprende y se apropia de su entorno logrando así, tanto su adaptación como la posterior transformación de esta realidad circundante. En este tenor, Rubinstein señala:

"La sensación es, primero, el factor inicial de una reacción sensomotriz, y segundo, el resultado de una actividad consciente de diferenciación de algunas entidades sensoriales". (1)

Existen diversos enfoques explicativos acerca de la manera como las manifestaciones energéticas se hacen presentes en forma de cualidades sensoriales, encontrándose a lo largo de la historia tres grandes perspectivas de explicación: la filosófica, la neurofísica y la psicosomática.

Aristóteles no fue el primero en intentar explicar la manera de cómo las cosas podían ser captadas, pero sí dio a su enfoque un carácter real al señalar que las cualidades motivadoras de las sensaciones pertenecían a la cosa en sí, manifestándose así, ya sea su esencia o su fenómeno, pero con una existencia

independiente del sujeto perceptor. Es decir, las características sensoriales captadas o apreciadas por nosotros, existen independientemente de la conciencia individual, porque la materia en sí contiene características y manifestaciones específicas.

Así, Pinillos señala:

"Las cualidades sensitivas tienen una realidad objetiva que los sentidos se limitan a registrar." (2)

Locke (3), por su parte reconoce un doble carácter en la sensación: en toda sensación existen dos cualidades, una primaria, propia del objeto; y una secundaria, conformada básicamente a partir del sujeto.

En esta evolución del pensamiento y del estudio de las sensaciones, un fisiólogo del siglo XIX, Müller (4) hizo evidente la participación de las fibras nerviosas en la captación y respuesta de la cualidad sensorial.

Es clara hoy en día la participación del organismo como ente capaz de discernir la cualidad sensorial, en donde la herramienta central la constituye el cerebro humano.

Es el cerebro la condición biológica indispensable para la manipulación de la sensibilidad, ya que, sin duda alguna, el cerebro constituye el órgano más desarrollado en la escala evolutiva de la materia, por ello Pinillos afirma:

"Al fin y al cabo, las cosas y el cerebro que las percibe son producto de la misma evolución conjunta, y tienen, por consiguiente, algún tipo de respectividad que haga posible la integración del individuo en su medio." (5)

El cerebro no actúa de manera uniforme sobre los objetos sensibles, por contrario, encontramos a lo largo de su estructura, zonas diferenciadas que le permiten además fungir como instrumento de discriminación y análisis al poder enfocar de diversas maneras un mismo estímulo. De ahí que el cerebro sea capaz de realizar procesos de discriminación, análisis y abstracción, lográndose, de esta manera, la construcción de los pensamientos.

Casi de manera inadvertida, hemos dado el paso hacia lo considerado normalmente como percepción. La sensación, el estímulo sensible se hace consciente o por lo menos sufre, en términos piagetanos, un tratamiento de acomodación y ordenación en el cual se haya implícita ya, la participación del carácter social, carácter posibilitador tanto de un mejor aprendizaje como de una adecuada manipulación del entorno.

Esta captación y manipulación es resultado, no solo de la acción constante sobre nuestra realidad, sino además es consecuencia de la interrelación con otros sujetos; así, Rubinstein señala:

"Mientras en un principio la sensación es componente de una reacción sensomotriz, se convierte luego en contenido de actividad cognoscitiva consciente, la cual va dirigida a la correspondiente cualidad del objeto o fenómeno." (6)

En otras palabras, la sensación es el primer paso dado para conocer, pero lograr concluir este proceso de conocimiento implica que el individuo utilice dichas experiencias a través de diversos mecanismos, manipulándolas y decodificándolas de tal forma que pueda operar sobre el objeto; si es esto cierto, el sujeto asume un papel activo en dicho proceso, y así bien en un primer momento, la sensación es sólo un reflejo del objeto, a partir de éste que se desencadenan procesos que van a transformar al individuo en un elemento participante, es decir, cognoscente.

Resumiendo hasta aquí, enlistamos a continuación algunas características de las sensaciones:

- a) La emergencia de la sensibilidad introduce un "quale" inédito en el decurso de la evolución, "Ser conocido" añade algo distinto al puro "existir".
- b) Ese primer escalón de la actividad cognoscitiva, resultado de las largas evoluciones de la materia.
- c) La aparición del mundo como fenómeno está condicionada a la experiencia de ciertos procesos que concurren en el cerebro.
- d) Siendo el cerebro un producto altamente organizado de la evolución de la materia, se sobreentiende que ha de haber una correspondencia esencial entre la actividad cognoscitiva de aquél y la estructura de ésta.
- e) El reflejo sensitivo no es una copia pasiva, sino un acto subjetivo en el fenómeno psíquico.
- f) El reflejo es más que una simple actividad nerviosa, pues incluye la interacción de ésta con la materia estimuladora.
- g) El dentro, acto subjetivo en que se ponen de manifiesto cualidades sensibles se opone al fuera, objeto conocido.
- h) En la experiencia sensible se manifiestan al sujeto las impresiones sensoriales de ciertas propiedades de su mundo, aquellas accesibles a sus sentidos.
- i) Toda experiencia sensorial tiene, además de los aspectos cualitativos, otros de índole cuantitativa correspondientes a

determinados niveles de los sistemas sensoriales denominados umbrales (7), los cuales pueden discriminar entre cantidad, cualidad y adaptabilidad.

Finalizaremos esta primera parte del capítulo señalando que el sistema nervioso cuenta con terminales capacitadas para captar estímulos y conducirlos a su decodificación.

Los sentidos constituyen este primer polo terminal y han recibido a lo largo de la historia diversas clasificaciones. Aunque arbitraria, una forma de clasificación sería la siguiente:

- Los sentidos ajustados al modelo clásico, o sea, los estimulados al contacto con energía sensible.
- Los sentidos que no reaccionan cuando el estímulo incide en ellos, sino al cesar la estimulación.
- Aquellos que reaccionan al inicio o al término de la estimulación.
- Los sentidos de descarga espontánea que emiten impulsos a un ritmo lento y cuyas descargas tónicas son las reacciones a la energía incidente.

Es necesario destacar la arbitrariedad de esta clasificación. Los órganos de los sentidos han demostrado su enorme capacidad y polivalencia teniendo muchas funciones más de las usualmente consideradas.

## 1.2 LA PERCEPCION.

Hemos dicho en la primera parte de este capítulo que la sensación es el sustrato del conocimiento humano, pero también señalamos cómo por sí misma, la sensación no es la unidad integral, base de los procesos cognitivos. En realidad, la célula primigenia en las actividades superiores de la inteligencia humana la constituye la percepción. La afirmación anterior ha quedado plasmada en palabras de Rubinstein de la siguiente manera:

"El hombre no percibe cualidades sensoriales, percibe los objetos y procesos que se manifiestan en ella. La unidad básica del conocimiento no es la sensación, al menos en el hombre, sino la percepción." (8)

La percepción es la culminación de un análisis sensorial. El hombre no incorpora elementos aislados como pensarían los teóricos de las escuelas filosófico-atomistas o los psicólogos de las corrientes conductistas ya que todo proceso conlleva una síntesis integracionista de las sensaciones presentadas ante él, en otras palabras, el hombre no atomiza lo percibido, no conserva

ese mosaico disperso que ante él se presenta, sino que a través de diversos procesos de abstracción, el hombre es capaz de conocer su realidad.

El sujeto realiza este proceso de abstracción por medio de análisis y la organización de la realidad permitiendo, tal organización, su adaptación al entorno y posibilitándole, al mismo tiempo, la operación y transformación de dicho entorno.

Estos procesos perceptivos no pueden ser separados de otros mecanismos que ocurren en el ser humano como los motivacionales, los emotivos y otros, sino que hallan íntimamente imbricados para configurar los procesos mentales y conductuales de los sujetos.

### 1.2.1. LA ATENCION.

La percepción como hemos visto, es selectiva y se hace cargo tan sólo de los estímulos que atendemos, estando determinada esta característica por las expectativas que el sujeto tiene de lo circundante.

Wundt y Fechner (9) definieron a la atención como un foco o punto central del mirar psíquico donde la percepción era clara, distintiva, con un entorno o campo periférico.

William James (10) afirmó que era una actividad selectiva regulada por las necesidades del propio organismo. Posteriormente los behavioristas ni la gestalt (11) se ocuparon de la atención, solo lo hicieron algunos psicofisiólogos como Pinillos y quien señala:

"La atención es, a fin de cuentas la posibilidad inmediata de la percepción." (12)

Este proceso de focalización perceptual incrementa la conciencia y la calidad distintiva de un núcleo central de estímulo en cuyo entorno quedan otros difusamente percibidos.

Algunos atributos de la atención son:

a) Actividad: Es una acción alteradora que ejerce el sistema nervioso a instancias del organismo y que lleva el conocimiento sensible y su alertamiento.

b) Amplitud: Es la capacidad que tiene el sujeto de percibir distintos objetos a la vez, siendo muy limitada en el adulto.

c) Selectividad: Es la facultad del sujeto para elegir algo de acuerdo a sus intereses.

d) Organización: Es un mecanismo de ordenamiento psicológico realizado con el fin de construir clases o grupos de estímulos perfectamente diferenciados.

e) Directividad: Es la posibilidad del individuo para modificar el rumbo seguido por la percepción.

Todo proceso de atención tiene una serie de determinantes externos como los siguientes:

Posición del estímulo frente al observador. Intensidad absoluta, tamaño, índole del fondo con respecto a la figura, color, grado de luminosidad del estímulo absoluto y relativo, movilidad y transformación del objeto, novedad o rareza, etc.

Existen además factores fisiológicos periféricos consistentes en una serie de ajustes psicomotores realizados por los órganos de los sentidos y los relacionados con la postura (orientación, cambio de posición, etc.).

### 1.2.2. CARACTER HISTORICO DE LA PERCEPCION.

Como todo proceso consciente la percepción está implicada en un desarrollo evolutivo histórico es decir, se encuentra históricamente condicionada. Esta afirmación resulta de pensar en la percepción como un mecanismo dado en un determinado nivel de la evolución de la practica social precedente y generalizadora a su vez de los cambios y permanencias de las actividades sensoriales de los hombres venideros.

Los sentidos del hombre asocial serian muy diferentes, en caso de que existiera, a los del hombre asocial; ya que es solo gracias al despliegue objetivo de la riqueza del ser humano como es posible alcanzar de la subjetividad, gran facultad sensitiva humana, base "Sine qua non" de las actividades de alto rango expresadas a través del arte, como el oido musical, y la vista, capaz de captar y comprender la belleza de las formas.

Lo humano de los órganos sensoriales consiste en reconstruir los objetos gracias a su ser, gracias a su naturaleza humanizada, por lo que podemos afirmar los cinco sentidos son, a final de cuentas, el producto de toda la historia universal.

Hasta aquí hemos revisado brevemente algunos planteamientos hechos por la psicología general sobre la sensación y la percepción. Como es posible notar hemos soslayado, en la medida de lo posible, aquellos aspectos relacionados con los procesos fisiológicos específicos que involucran a los diversos mecanismos nerviosos, comunicadores entre el hombre y su entorno.

Hemos reiterado también el carácter sociohistórico de la percepción pues ningún mecanismo generador de procesos superiores expresados a través del pensamiento, puede ser entendido aislado al hombre de su contexto social, ni a este de su acontecer histórico.

La actividad perceptual del hombre se encuentra integrada por una serie de elementos que han tratado de ser escudriñados a partir de diversas propuestas psicológicas.

Numerosos estudios hechos a partir de la psicología social pueden englobarse bajo el rubro de la "percepción social" la cual constituye el siguiente escalón de esta investigación.

## CAPITULO 2

### PERCEPCION SOCIAL

Sin pretender polemizar en cuanto a las definiciones, ya que no es el objetivo de esta elaboración, creemos necesario definir lo que entendemos por psicología social.

Existen dos niveles de precisión a partir de los cuales pretendemos entender a la psicología social. En primera instancia, en un sentido amplio, toda psicología es social, ya que no existe ningún individuo que pueda ser comprendido de manera aislada del contexto al cual pertenece bajo esta perspectiva, las diferentes ramas de la psicología diferirían entre sí, tanto en el método utilizado como en el área específica de acción.

Partiendo de lo anterior, entendemos en un segundo momento, que la psicología social intentará estudiar y analizar el devenir grupal del sujeto, esto es, la manera como los individuos se organizan, interactúan, se perciben a partir de ciertas estructuras, y al mismo tiempo observar cómo el individuo es penetrado por las relaciones grupales y macrosociales en una interrelación dialéctica en donde sociedad, grupo e individuo, interactúan para conformar una extensa red de procesos sobre los que interviene la psicología social.

Estos dos señalamientos constituyen tan sólo una opinión nuestra sujeta a discusión, pero necesaria para entender la postura de nuestro enfoque.

Desde el nacimiento de la psicología social, numerosas teorías y modelos se han elaborado con el fin de explicar, no sólo la conducta de los sujetos y de los grupos, sino además y de manera principal, los mecanismos que propician y conducen tales conductas individuales y grupales.

Hemos visto en el capítulo anterior cómo los procesos biológicos elementales de cualquier organismo vivo constituyen a través del curso de la historia y de su pertenencia social, la cimentación básica a partir de la cual han podido desarrollarse las formas superiores de la sensación y la percepción concretándose, por ejemplo, en el pensamiento humano.

La relación existente entre pensamiento y conducta constituye uno de los objetos de estudio preferidos por las distintas ramas de la psicología; la psicología social se ha ocupado de tales procesos a partir de diversos enfoques.

En este capítulo tratamos de dar un ordenamiento a las teorías que, en un momento dado, han surgido de manera polémica entre sí, pero que, consideradas bajo ciertas

circunstancias nos brindan un panorama cercano que explica algunos mecanismos perceptuales del hombre.

Consideramos a la teoría de la representación social como la más general e integradora ya que engloba gran parte de los procesos del pensamiento humano -por lo menos aquellos referentes a la organización perceptual- que permiten al sujeto y a los grupos guiar su desempeño a través de la inmensa cantidad de hechos que se presentan en su devenir.

Después de hacer una breve exposición de esta teoría, haremos una revisión de las teorías de la atribución para continuar con los mecanismos de categorización y percepción hasta arribar al campo de la formación de estereotipos e impresiones. Esta secuencia que va de lo general a lo particular no implica, necesariamente, que los procesos de asignación, organización y acción de los sujetos ocurran de esta manera.

Es tan sólo una forma esquemática de exposición con el fin de ubicar, en términos muy generales, los procesos que rodean e integran lo que se aborda en esta investigación.

Este orden de exposición de los distintos enfoques teóricos se explica a partir de los que nosotros consideramos como tarea ineludible de los psicólogos sociales. Indudablemente que el empirismo y teoricismo han teñido las investigaciones y explicaciones hechas por la psicología social, abarcando, desde aquellas en que la conducta es resultado de un estímulo externo en donde los procesos mentales al no poder ser medidos de manera estadística, son desdeñados o reducidos a una simple codificación mecánica incapaz de explicar verdaderamente las interacciones de los sujetos; hasta las que han sido formuladas pretendiendo explicar la conducta de los sujetos como procesos meramente subjetivos, o en otros casos, como totalidades aisladas del devenir concreto de lo social y lo histórico.

Si bien los estudios realizados a partir de la psicología social europea no constituyen la panacea ni la solución final de esta disociación que se origina en una vieja controversia filosófica, sí denotan un avance en cuanto que, por un lado, tienen una concepción global, no reduccionista, pero, por el otro, no desestiman la aplicación de técnicas cuantitativas que pueden incrementar la riqueza en la información.

Creemos que en la psicología social debemos ubicar nuestra perspectiva global sin olvidar que todo proceso individual tiene una pertenencia socio-histórica en donde la ciencia debe jugar, a través de su incidencia sobre el sujeto de estudio, un papel no sólo como actividad cognoscente, sino también como entidad transformadora.

## 2.1 LA REPRESENTACION SOCIAL

Esta teoría surge dentro de la psicología social europea como un intento por reordenar y mostrar una nueva visión a los procesos relacionados con la conducta y el pensamiento humanos que hasta entonces habían sido tratados por enfoques muy cercanos a los planteamientos conductistas en donde el comportamiento humano se daba como una mera respuesta ante estímulos existentes en el medio físico y social.

La representación social es, entonces, una construcción de lo real que actúa tanto sobre el sujeto como sobre el estímulo. Se representa como una modalidad del pensamiento humano que implica tanto una actitud encaminada a reproducir las propiedades de un objeto muchas veces ligadas a ciertos procesos, como su organización y reproducción, estructurada en torno a una significación central.

Bajo esta concepción, la reproducción del entorno no procede de manera refleja sino que es remodelada en una reconstrucción mental del objeto en donde la actividad simbólica se encuentra íntimamente relacionada con tal reproducción, jugando un papel fundamental ya que interviene de manera directa de tales constructos.

El producto de una representación social se presenta al sujeto como un dato perceptivo, es decir, que estos procesos y mecanismos de ordenación, integración y selección se manifiestan al sujeto como elementos perceptuales susceptibles de conocerse.

La representación es uno de los instrumentos que utiliza el hombre para aprender su entorno y desempeña un papel muy importante en las comunicaciones y en las relaciones sociales, tal papel nos lleva a concluir que si bien la representación tiene una pertenencia individual, su carácter social queda francamente manifestado en este primer factor.

En un segundo factor, la representación contribuye a definir a un grupo social en su especificidad, implicando la reciprocidad existente en la relación entre lo individual y lo colectivo. Estos dos factores evidencian el carácter social de la representación a pesar de que indudablemente cada sujeto configure su propia representación social.

Existen algunos problemas a los que se enfrenta la representación social, entre ellos, y de manera muy importante, la relación que tiene con el lenguaje; las condiciones que afectan a esta formación y la emergencia efectiva de la representación social en el sujeto. Moscovici reconoce tres características referidas a la formación de la representación social, que van a caracterizar este proceso de construcción intelectual.

Dos de ellas se refieren a la accesibilidad misma del objeto, es decir, la significación que éste ocupa para el sujeto y que se expresa con respecto a él mismo.

La primera de estas características consiste en la enorme cantidad y dispersión de conocimiento que el sujeto encuentra en su entorno social. En este sentido, Moscovici señala, en primer lugar, que "siempre hay dispersión de la información y desfase entre la actividad presente y la que sería necesaria para construir el fundamento sólido del conocimiento." (13)

Una segunda característica que se encuentra directamente relacionada con este proceso de formación de las representaciones sociales, la constituye el hecho de que ante esta enorme dispersión de la información y de los acontecimientos, el individuo o el grupo debe centrar su atención sobre la resolución de ciertos problemas.

En esta perspectiva, aparece un tercer factor que, aunado a los dos anteriores, va a signar la formación de las representaciones sociales. Así, el individuo o grupo es orillado a cada momento a actuar, a estimar o a comunicar de ahí que las informaciones obtenidas deben ser aplicadas de manera inmediata como fundamento de la conducta e instrumento de orientación, por ello podríamos hablar en esta tercera característica de la presión que la sociedad ejerce sobre los individuos y los grupos presionándolos a la respuesta, a la acción instantánea sobre el medio acelerando el proceso de transición de la comprobación a la inferencia.

De esta manera, estas tres condiciones: la abundante información, la necesidad de centrar la atención y la presión hacia una respuesta rápida determinan la naturaleza de la organización cognoscitiva; en el fondo son factores centrales en el proceso de la formación de las representaciones y condicionan su estilo, su cualidad, su grado de estructuración y hasta cierto punto su existencia.

Pero ¿cuál es el contenido concreto de las representaciones sociales? Moscovici y Kelley han señalado un conjunto de elementos que constituyen las representaciones sociales. Para el primero, la representación está constituida por un universo de opiniones; para la segunda, este universo tiene que ser complementado con un conjunto de creencias, entendiendo por éstas, aquella organización duradera de percepciones y de conocimientos relativos a un cierto aspecto del mundo y de los individuos.

Bajo esta perspectiva, la representación social puede, o más bien deberá, estar integrada a través de varias dimensiones: la primera de ellas es la actitud, la segunda

la información y, finalmente, el campo de representación social.

La información es la suma de conocimientos poseídos a propósito de un objeto social, cantidad y cualidad, es decir, que el sujeto o el grupo, obtendrán una determinada cantidad de elementos, un algo específico, esta información incluye las imágenes del objeto a investigar y el desarrollo de percepciones determinadas.

El campo de representación expresa, ante todo, la idea de una organización de contenido. Existe campo de representación, ahí donde hay una unidad jerarquizada de los elementos; por ello el campo de la representación supone un mínimo de información que se integra en un nuevo nivel imaginativo donde éste se organiza. Este campo varía de sujeto a sujeto y, obviamente, entre los distintos grupos que conforman la sociedad.

La actitud es la orientación general, positiva o negativa, frente al objeto de la representación. En esta teoría la actitud es la dimensión primaria, en este sentido Moscovici señala:

"Si la fabricación de una representación social se opera simultáneamente en los planos cognoscitivo y valorativo es porque prepara directamente la conducción para que el último pueda, en efecto, ser el primero." (14)

Esto quiere decir que de manera sincronizada la representación operará sobre estas dos dimensiones: la cognoscitiva y la valorativa.

Ahora avancemos para ver cómo se constituyen estas representaciones. Sabemos que la representación social tiene caracteres comunes a los procesos cognoscitivos, es decir, exige un proceso de selectividad, de coherencia y de rigidez, pero la dinámica es diferente ya en ello se da una construcción social de lo real.

En algunas investigaciones se ha observado que, generalmente, los procesos de representación comienzan a partir de la elucubración de la imagen que percibe el sujeto de un determinado objeto, determinando, su retención, la selección de algunos elementos del objeto o de la información recibida, la descontextualización de esta información, su razonamiento y su reelaboración específica, la cual está cargada de imágenes que facilitan un manejo hasta cierto punto coherente del nuevo producto. A esta reelaboración se la ha dado el nombre de esquema figurativo y constituye el núcleo de la representación social.

Este esquema figurativo se encuentra integrado por una serie de formulaciones y conceptos simples reordenados

separadamente en algunas partes de la teoría inicial. Esta separación o desprendimiento del objeto que ha sido enfrentado a partir de una representación social pasa de una consideración abstracta a una concreta y esto se expresa en los conceptos que se convierten en categorías de análisis. Las categorías sociales sirven para ordenar los acontecimientos concretos y para fortalecer la acción concreta de sujeto.

Así, el concepto abstracto se convierte en la entidad objetiva que guiará al sujeto en los procesos de inferencia que éste realice. Pero la representación social no se limita a la elaboración de un contenido cuyo núcleo se encuentra condensado en un esquema figurativo, sino que está presente en las actividades psicológicas de los sujetos a partir de dos anclajes.

En el primero de ellos, desde el ángulo más instrumental, el anclaje equivale a la atribución de una funcionalidad, es decir, la aplicabilidad utilitaria para el usufructuario. En este sentido, el esquema figurativo le sirve de fundamento y el anclaje se presenta como una prolongación de la objetivación.

En el segundo, podemos especificar aquél que se expresa a través de la constitución de una red de significaciones, esto es, la representación social lleva a formular esquemas que nos permitirán comparar y confrontar experiencias nuevas, asimilándolas a los esquemas configurados, de esta manera, la representación social llama a otras representaciones a formar un sistema de símbolos más amplio con un código propio.

Podemos decir que la representación social expresa la manera mediante la cual el individuo toma conciencia y responde a una sociedad en movimiento. Esta sociedad determinará como eje central el surgimiento del contenido de la representación social y como eje lateral influirá sobre los aspectos cognoscitivos y expresivos donde estos últimos estarán, además, regidos por algunas leyes que no emanan exclusivamente de lo social. La naturaleza de esta determinación central hay que entenderla, primero, como la acción de la totalidad de las circunstancias sociales que operan sobre el objeto de la representación social; en segundo lugar, como el conjunto de fuerzas que orientan sus posibilidades de extensión y finalmente, como la determinación de algunas características de la naturaleza psicológica de la representación. Podemos hablar, por consiguiente, de una combinación de experiencia individual y colectiva en donde existen factores motivacionales y normativos que corresponderían a ciertos aspectos precisos y limitados de la representación social.

En resumen, la teoría de la representación social está encaminada a englobar una serie de procesos relacionados con el pensamiento en donde los individuos integran su realidad para poder actuar inmediatamente sobre ella; esta integración se debe a las tres problemáticas que ya señalamos: gran cantidad y dispersión de la información que el sujeto recibe, necesidad del grupo y del sujeto de fijar la atención en ciertas áreas de tal información, y la presión de la sociedad para que los sujetos y los grupos respondan.

Ante estas perspectivas, la representación integrará un esquema figurativo que se constituye en el eje central que actuará sobre dos planos fundamentales: como instrumento de inferencia y de acción y como configuración de elementos que, ligados a otras representaciones, conformarán códigos de referencia para el sujeto.

Finalmente, la representación social incide tanto en el plano cognoscitivo como en el valorativo por lo que esta teoría tiene una enorme importancia como integradora y como marco de referencia en general en el cual las investigaciones pueden ser englobadas a partir del entendimiento de cómo estas representaciones y estos esquemas son integrados.

## 2.2 LA TEORIA DE LA ATRIBUCION.

Esta teoría está considerada como la piedra angular en el desarrollo, tanto teórico como de investigación, de la psicología social; pues las diversas investigaciones que de ella se han desprendido han servido de basamento para la elaboración de diferentes modelos de explicación teórica.

La necesidad de elaborar esta teoría surge ante una realidad existente que ya hemos configurado con anterioridad en esta investigación. Hemos señalado que la percepción es parte del proceso cognoscitivo, en donde el organismo muestra su escasa capacidad de atención, que junto a la limitada capacidad de nuestra memoria, caracterizan los procesos cognoscitivos y actitudinales de los sujetos.

Para subsanar este problema el organismo hace uso de mecanismos selectivos limitando la atención a aquello que considera esencial. Así, se recodifican de manera simplificada los diversos acontecimientos, siendo enfrentados al contenido que se encuentra ya presente en nuestras estructuras de representación.

Si bien este mecanismo nos soluciona el problema inmediato referido a la captación de fenómenos próximos, gracias al mismo perdemos una gran cantidad de información.

Los psicólogos sociales encontraron que las personas en presencia de otras, trataban de explicar por qué una persona observada se comportaba de determinada manera. Se mostró que los perceptores interpretaban la acción de los demás, y a dicha interpretación se le conoce con el nombre de atribución.

Los investigadores dentro de la psicología social se han preocupado por estudiar la manera cómo los perceptores infieren las causas del comportamiento de los otros.

En términos generales, los psicólogos sociales hablan de dos tipos de atribución.

El primer tipo lo constituyen las atribuciones de carácter reactivo y se identifican por suponer que la conducta de los otros, es el resultado de la acción de factores externos.

El otro tipo de atribución se centra básicamente en las motivaciones que favorecen la actividad de un sujeto dado.

En otros términos, una forma de atribución trata de saber qué estímulos determinan ciertas conductas y por qué las personas responden de esta manera; y la otra intenta conocer las motivaciones y metas que persigue un individuo.

De esta manera, los procesos de atribución están en acción cuando queremos comprender el comportamiento de los otros, explicar por qué ocurre determinada conducta y saber sus causas. Para poder elaborar este cuadro explicativo, los perceptores deben tratar de inferir los procesos psíquicos que motivan a un determinado sujeto.

Esta tarea es realizada de manera cotidiana y a través de ella se trata de simplificar en el entendimiento la conducta seguida por los otros, así como la nuestra propia, infiriendo las causas generales, asignando, inclusive, razones pertinentes. Es quizás, una de las más importantes, o por lo menos la más atrevida de todas las actividades cognitivas en la percepción de las personas.

Han sido formulados diversos modelos de la atribución, pero el primero y quizás el más trascendente, es el elaborado por Fritz Heider. (15)

Heider parte de tres supuestos básicos:

1.- El entendimiento del comportamiento social de las personas se apoya en una descripción de cómo un sujeto percibe o informa acerca de su mundo; por esa razón llama a su psicología, "psicología ingenua", pues se basa en la fenomenología de las personas promedio y se apoya en el lenguaje común para describir la percepción personal.

2.- Supone que a las personas les gusta predecir y controlar su ambiente, si esto es cierto, entonces las personas tratarán de predecir cómo su conducta impactará al medio tratando de estructurar un mundo que les produzca efectos agradables. Así, el éxito de alguien dependerá de la certeza de que pueda predecir el comportamiento de los demás.

3.- Afirma que existen semejanzas básicas entre la percepción del objeto y la percepción de las personas. Señala que si bien el mundo de los social es más difícil de predecir que el mundo físico, el procedimiento seguido para efectuar esta operación es básicamente el mismo.

Heider fundamenta su desarrollo teórico en los estudios realizados por Egon Brunswik en 1956 a los que denominó "funcionalismo probabilístico". Para Brunswik lo fundamental de la percepción es la coordinación entre la captación del sujeto, por un lado, y la naturaleza de los objetos, por el otro, esto es, que las experiencias conscientes siempre estarán mediatizadas por el ambiente y la fisiología del perceptor, donde lo que se ve no es un reflejo pasivo del sujeto. De esta manera, en la interpretación que hacemos de los objetos, consideramos las relaciones que mantienen tales objetos con el medio que los rodea. Además, en dicha interpretación consideramos que los objetos tienen ciertas condiciones que predisponen a responder ante la influencia del exterior. (Por ejemplo, las características peculiares de una esfera posibilitan el que ésta pueda ser rodada).

Heider propone que al igual que los objetos, las personas poseen también propiedades disposicionales, facilitándose así, ciertas maneras de accionar. Sin embargo, no existe una correspondencia perfecta entre las propiedades disposicionales y el comportamiento de los sujetos, pues si esta correspondencia fuese total, la atribución estaría determinada por completo y el entendimiento sería sumamente sencillo. Por ello, Heider señala que un comportamiento debe estar relacionado en términos probabilísticos con determinados rasgos de la personalidad.

### 2.2.1 HEIDER Y SU MODELO DE ATRIBUCION.

La proposición central del modelo de Heider es que las personas perciben el comportamiento de los otros como causados y en donde el locus de causalidad está en la persona estímulo.

Heider señala que nosotros creemos controlar parte de nuestra acción y, al hacerlo, pensamos que los otros lo hacen de la misma manera. Este es el proceso más general de la atribución al tratar de encontrar la razón que determina el comportamiento.

La percepción de la casualidad ocurre de manera inmediata.

Heider realizó un experimento en 1954; presentó a un grupo de sujetos una película en donde se podía ver un cuerpo geométrico grande junto a dos cuerpos más pequeños. Estos cuerpos se movían en un espacio en forma de caja. Los sujetos del experimento percibieron que la figura más grande "perseguía" a las pequeñas e incluso llegaron a señalarles características; por ejemplo, se afirmó que la figura grande era "pendenciera".

Numerosas investigaciones realizadas por Heider y otros psicólogos sociales, señalan que las personas realizan su concepción del mundo alrededor de ciertos esquemas de causalidad, estructurando de esta manera la experiencia que han acumulado. Esta tendencia es tan generalizada que las personas pueden llegar, incluso, a encontrar relaciones causales para eventos fortuitos o aleatorios, y esta propensión a percibir causas es una tendencia sumamente importante en los procesamientos de la información.

Heider sugiere que en la explicación de la conducta humana, el individuo utiliza tanto las posibles causas internas como las externas, y la acción es el resultado de la suma de las fuerzas internas más las fuerzas externas. A su vez, la fuerza interna es producto de la multiplicación de la capacidad por el esfuerzo.

Por otro lado, afirma que existen tres posibilidades en la interacción entre fuerzas internas y externas.

1.- Alguna de las dos fuerzas actúa en ausencia de la otra, es decir, solamente encontramos a las fuerzas internas o a las fuerzas ambientales.

2.- Ambas fuerzas actúan en la misma dirección.

3.- Estas fuerzas operan en direcciones contrarias.

#### 2.2.1.1 LA PERCEPCION DE SER CAPAZ.

Este aspecto de la teoría de Heider está referido a una situación disposicional y se vincula a la relación existente entre la capacidad y el ambiente.

En esta interacción se confrontan, por un lado, la capacidad del sujeto, y por el otro, las dificultades que ofrece el medio. Aquellas situaciones en donde la dificultad sea nula, o por el contrario, sea extremadamente fuerte, las posibilidades de inferir las capacidades del actor se hacen muy difíciles.

#### 2.2.1.2 LA PERCEPCION DEL TRATAR.

El esfuerzo está integrado de lo que la persona quiera hacer y además cuánto esfuerzo pone en su realización. El esfuerzo se ve afectado por las capacidades del sujeto y la dificultad ambiental.

Para tratar de definir la disposicionalidad de un sujeto determinado, el perceptor hace un esfuerzo para

deducir cuál de las acciones se realizó intencionalmente, para lograr esta interpretación el sujeto utiliza varias señales, por ejemplo: la denuncia verbal de los objetivos, el grado en que se manifiesta un esfuerzo, y el comportamiento que se asume cuando las acciones son interrumpidas o frustradas en su desarrollo.

En cuanto a la forma de inferir, Heider, señaló que, primero, se deben considerar las fuerzas ambientales y, después, inferir la capacidad, el esfuerzo y la calidad del actor.

En síntesis, Heider distingue entre causalidad externa y causalidad interna; también hace distinción entre causalidad personal e impersonal y, finalmente, recalca el papel que aqueja la capacidad y el esfuerzo en la realización de una tarea o el desarrollo de una conducta. Sin embargo, la teoría de Heider no fue sistematizada sino que su sistematización se debe a los estudios realizados posteriormente, además, esta teoría no genera predictibilidad por lo que otros estudios han tratado de subsanar dicho problema.

Los principales modelos elaborados después de los estudios de Heider son: el escrito por Jones y Davis en 1965 en "The From acts to dispositions"; Kelly en 1967 con su estudio sobre "Attribution Theory Social Psychology", formula además otro modelo en 1972 su "Esquema causal en los procesos de atribución".

### **2.2.2 MODELOS DE ATRIBUCION INFERENCIAL CORRESPONDIENTE**

Para Jones y Davis, al igual que para Heider, la conducta tiene efectos, a partir de los cuales el perceptor tratará de inferir las causas del comportamiento. Este se explica en tanto puede ser relacionado con la disposición del individuo o con el ambiente.

Este modelo se preocupa por estudiar las inferencias acerca de la causalidad interna y, para lograrlo, simplifica el planteamiento Heider, suponiendo que los sujetos están conscientes de los efectos que producirá en su accionar, teniendo la capacidad de producir o generar tales efectos.

El perceptor trata de inferir los efectos que el sujeto ha tratado de provocar, y en algunos casos, a partir de tales efectos, el perceptor tratará, incluso, de inferir las propiedades disposicionales de la persona observada.

Jones y Davis introducen el término correspondencia para describir tres aspectos generales:

a) El grado en que determinada acción es provocada por un acto deseado.

b) Determinar la propiedad disposicional que podría generar una acción determinada.

c) El grado por implicaciones en donde una propiedad disposicional dada, es responsable de la acción.

Señalan, en esencia, que la inferencia es correspondientemente si una misma palabra o palabras semejantes describen el comportamiento y su causa subyacente. En este proceso de obtener y generar inferencias, Jones y Davis introducen el concepto de "deseabilidad social".

Esta variable estará integrada por dos conceptos centrales: en primer lugar, supone que la gente busca reacciones deseables para sus acciones o conductas; en segundo lugar, tales efectos deseables aportan realmente poca información en cuanto a las diferencias entre las personas.

Por ello estos autores utilizan el término de desestabilidad social para indicar qué tan usuales o tan "normales" son determinados efectos. Señalan que en la mayoría de los casos se tenderán a comparar las conductas observadas con otras percibidas anteriormente. Una mayor información sobre el carácter del sujeto observado se obtiene en la medida en que esas conductas se salen de los moldes establecidos.

Podíamos formular una regla tentativa que abarcase este fenómeno: en la medida que un comportamiento se aparte del comportamiento comúnmente observado por la persona promedio o se salga de lo que las normas indican, podemos inferir más de esa persona en relación a las otras, haciéndose nuestras atribuciones más correspondientes.

En 1976 Jones y McGillis completan esta visión al señalar que la correspondencia aumentará en la medida en que la conducta del actor se aparte de lo que el perceptor espera; indican, además, la existencia de dos fuentes generales de expectativas sobre los demás. La primera fuente se basa en categorías y éstas son extensiones de juicios realizados anteriormente a partir del conocimiento de personas u objetos determinados. Estas expectativas se acercan más a los llamados estereotipos.

El segundo grupo de expectativas se basa en las metas y se producen básicamente a partir del conocimiento de un actor particular. Cuando lo esperado se aparta tanto de las categorías como las metas, la correspondencia se logra entre las inferencias y las personas es aún mayor.

Ahora bien, es posible encontrar diversas explicaciones para las conductas que se alejan de la media, por ello estos investigadores realizaron algunos estudios a los que han denominado efectos no comunes.

En estos estudios se muestra cómo los individuos a través de una línea de delimitación tienden a eliminar elementos colaterales tratando de alcanzar, de esta manera, cierto margen de predictibilidad al quedarse con el menor número de variables posible.

### 2.2.3 ATRIBUCION DE LA PERSONA Y DE LA SITUACION

Los estudios realizados por Harold Kelley toman también como punto de partida los elaborados por Heider. Este investigador elaboró dos grandes métodos en el abordaje de la teoría de la atribución. El primero de ellos se refiere en un principio a la atribución ambiental, pero también puede ser fácilmente aplicable a las atribuciones internas.

En el modelo se parte del supuesto de que el perceptor dispone de varias observaciones sobre el comportamiento del actor y se supone, asimismo, que cuenta además con información sobre la conducta observada por otras personas en situaciones similares.

Este modelo se conoce como modelo de covarianza y supone que los perceptores toman una decisión general sobre el comportamiento, en donde se tratan de inferir las causas internas o externas sin preocuparse necesariamente por las disposiciones específicas.

En el segundo modelo, al igual que Jones y Davis, Kelley plantea que el perceptor no cuenta con la información suficiente, sólo tiene un dato en una única ocasión en que observa el comportamiento del actor. En este caso el perceptor supone que existen diversas combinaciones causales, tratando de elegir una combinación de causas que motivaron ese comportamiento específico. Este modelo ha sido llamado "Modelo de los Esquemas Causales".

### 2.2.3.1 EL MODELO DE COVARIANZA.

Kelley afirma que el comportamiento depende de tres elementos centrales:

1.- Se trata de saber quién es el que se comporta de determinada manera.

2.- Cuales son los objetos o entidades con los que el sujeto interactúa.

3.- Cuál es el espacio en que se mueven dichas entidades.

En términos formales la situación varía, dependiendo de los actores, las entidades y las modalidades de circunstancias y tiempo. La modalidad y el tiempo constituyen el encuadre en el que se desarrolla una situación dada.

Como señalamos anteriormente, en este modelo se supone que el perceptor tiene información de cómo el sujeto reacciona ante determinadas entidades. El observador tendrá que saber cómo se da el comportamiento, y cómo éste varía en el tiempo o en diferentes circunstancias. Si se observa que el comportamiento se mantiene a lo largo del tiempo y en situaciones diferentes podríamos afirmar que existe una generalidad en el comportamiento.

El perceptor buscará saber además, si el comportamiento observado se produce sólo con esa entidad, o se repite ante diversas entidades.

Para ser más claros, pongamos un ejemplo:

Observemos a un sujeto que se detiene frente a un aparador a observar algunos objetos. Lo primero que trataremos de saber es si, independientemente del estado de ánimo en que se encuentre el observador, siempre se detiene a observar los objetos. En segundo lugar, trataremos de determinar si siempre se comporta de la misma manera con todas las entidades o sólo con esas en especial. En tercer lugar, se buscará saber cómo han reaccionado otras personas ante la misma entidad.

En nuestro ejemplo trataremos de saber si otras personas se detienen a observar los objetos o no.

Al primer factor lo llamaremos: congruencia. Existirá una alta congruencia si, independientemente de la situación, el observador reacciona de manera similar

ante los mismos objetos, y baja congruencia será aquella en donde reacciona de distinta manera.

Al segundo factor, lo denominaremos: distintividad, existiendo también alta y baja, en el sentido en que el sujeto puede mantener la misma actitud generalmente ante diversos objetos o distinguir objetos específicos.

Y, finalmente, al tercer tipo de factor lo denominaremos: consenso y al igual que los anteriores existirá un bajo consenso o un alto consenso en tanto que esa entidad llame la atención de muchas o de pocas personas.

A partir de estos tres tipos de información, Kelley realizó una serie de combinaciones con las cuales trató de clasificar las percepciones y las atribuciones hechas por los sujetos. Señala que cuando existe alta congruencia, baja distintividad y bajo consenso, los sujetos se inclinan a atribuir la acción sobre las motivaciones del actor observado.

Cuando existe alta congruencia, alta distintividad y alto consenso, la atribución se enfoca centralmente hacia los factores externos; y cuando existe alta congruencia, alta distintividad y bajo consenso el perceptor se inclina a atribuir o a buscar algo específico en la relación ente el actor y la entidad.

A partir de este modelo se han realizado numerosas investigaciones, sin embargo, es de destacar lo realizado por McArthur (16), quien desarrolló una serie de experimentos tratando de aplicar el modelo formulado por Kelley. En términos generales encontró en sus resultados una gran correspondencia con los formulados por Kelley. Señaló, además, que los sujetos tienen una mayor tendencia a adjudicar causalidades internas al actor que a los factores externos. Mostrando en el resultado que existen atribuciones no concernientes a los atributos de circunstancias, es decir, que muchas atribuciones no se adjudican ni al actor, ni a la situación.

Una limitación del modelo es que supone que los perceptores tienen toda la información necesaria. Esto, como es de suponer, no ocurre; y sin embargo, el perceptor realiza las atribuciones.

Orvis, Colligan y Kelley afirman, en un segundo modelo llamado de los Esquemas Causales, que el perceptor trata de encontrar el patrón más apropiado para intentar acomodarse a él, aunque le falte la información del resto. Señalan tenemos tres patrones primordiales o primarios: aquellos que corresponden a

acentuar la atribución sobre el estímulo: alto consenso, alta distintividad y alta congruencia. Atribuciones que recaen en la persona: bajo consenso, baja distintividad y alta congruencia. Y un tercer patrón donde existe bajo consenso, alta distintividad y baja congruencia. Han encontrado que existe una tendencia mayor por parte del individuo a identificar sus atribuciones con nuestro primer patrón, cuando en la información obtenida sólo se sabe que existe alto consenso, esto es, con el de alta congruencia, alto consenso y alta distintividad; en el caso de pensar que existe una alta distintividad el receptor tiende a ajustarse al modelo de bajo consenso, alta distintividad y baja congruencia, es decir, recae la atribución en las circunstancias.

### 2.2.3.2 MODELOS DE LOS ESQUEMAS CAUSALES

Kelley y colaboradores desarrollaron este modelo en 1962 para explicar las percepciones de las observaciones únicas del comportamiento, en donde suponen que el perceptor configura un esquema de factores causales.

Plantea que las personas tienen esquemas causales para interpretar el mundo y que éstos reflejan las nociones básicas del individuo acerca de cómo conciben la realidad y cómo el mundo se manifiesta ante ellos de manera estable. Este mundo que se encuentra compuesto por objetos cambiantes y en constante movimiento, aparece ante los sujetos, según Kelley, separado e independiente de la persona misma; un mundo al que las otras personas ven de la misma manera como el sujeto lo percibe.

Estos esquemas nos permiten encontrar sentido causal en el mundo. Los esquemas pueden estar determinados por diversas causas, ya sea por causas simples o múltiples, por causas excluyentes o complementarias, o por causas que se combaten mutuamente.

En síntesis, los modelos de Kelley de covarianza y de esquema causal tienden a explicar el comportamiento del sujeto a partir del conocimiento parcial o total que éste pueda tener del actor y del contexto que lo rodea.

#### 2.2.4. LA TEORIA DE LA ATRIBUCION DEL EXITO Y EL FRACASO DE WEINER

Weiner, al igual que sus antecesores, parte de los estudios realizados por Heider; enumera la existencia de cuatro factores a partir de los cuales los individuos explican el desenlace de los acontecimientos y estos elementos serán: la dificultad, el esfuerzo, la capacidad y la fuerza o dirección de la fortuna. La combinación de estos cuatro factores nos da un esquema en donde las causas pueden clasificarse en estables e inestables; lugar de control, que puede ser interno o externo y posibilidad de control, es decir, controlable o incontrolable.

Bajo esta perspectiva, los factores quedarían divididos de la siguiente manera:

- a) Capacidad : estable, interna e incontrolable.
- b) Esfuerzo : profundo, inestable, interno y controlable.
- c) Fortuna : inestable, externa e incontrolable.

La capacidad del éxito se basa en la consistencia con la realidad y permite que se atribuya una determinada capacidad a los actores. La dificultad de la tarea se deduce de quiénes y cuántos la han realizado. Si el esquema de éxito y fracaso varía, es porque ha intervenido de manera preponderante, la fortuna.

Si bien como hemos visto a lo largo de estos cuatro modelos Heider es incontestablemente el fundador de la teoría de la atribución, la sistematización de sus ideas se debe a distintos investigadores desde John Keiller hasta Weiner, y es así como se ha podido lograr una amplia cosecha de datos experimentales en torno a esta teoría.

#### 2.2.5 ALGUNAS CONSIDERACIONES GENERALES ACERCA DE LA TEORIA DE LA ATRIBUCION

Numerosas investigaciones recientes, sobre todo a partir de la psicología social europea, plantean una serie de interrogantes y problemáticas que deben ser superadas por la teoría de la atribución con base en una reformulación y reorientación de la investigación producida hasta el momento. El carácter cognoscitivo de los modelos formulados hasta ahora es cuestionado por Langer al señalar que la mayor parte del tiempo no se buscan explicaciones. Los seres humanos no se ocupan de manera activa de controlar las nuevas informaciones

sobre todo en circunstancias conocidas. Pareciera que los sujetos tienden a responder con códigos bien aprendidos anteriormente en una especie de estructuración guional.

Esto parece estar acorde con el sentido común que se centra en buscar explicaciones sólo cuando éstas hacen falta o cuando se confrontan con algo nuevo. Fillibaum y Herzlich critican los primeros estudios porque consideran que dejan de lado las creencias de los observadores, sus compromisos con las experiencias y sus relaciones con los otros participantes. Señalan con respecto al modelo formulado por Kelley que se preocupa demasiado por los aspectos estadísticos y cuantitativos, olvidando, en términos generales, el contexto social que genera los procesos de atribución.

Podríamos resumir los planteamientos de los distintos modelos de atribución en los siguientes puntos:

- 1.- Tratamiento activo de la información.
- 2.- Papel preponderante de las expectativas y las comparaciones respecto de la percepción.
- 3.- Organización de la experiencia a través de la selectividad y la simplificación en aras de servir de guía orientadora en la organización de las acciones del organismo, en tanto que facilita la previsión.

Esta perspectiva básicamente cognoscitiva supone que los individuos actúan siempre de una manera racional y aunque consideran ciertas evasiones cuando los individuos no cumplen esta visión racional, tienden a ubicar tales acciones dentro del campo de la irracionalidad.

Finalizaremos esta parte señalando algunos planteamientos realizados por Jaspak y Hiwting.

por debajo de las atribuciones comunes de un grupo o de una clase social o sujeto.

Este elemento ha sido poco estudiado y puede revestir una gran importancia para saber la orientación de las atribuciones.

En conclusión, podemos decir que se ha avanzado poco en la determinación de cómo los sujetos realizan las atribuciones en donde el sentido común tiene un papel preponderante. Sin embargo, las investigaciones realizadas hasta el momento han caído, en muchos casos, en la trampa generada a partir de su enraizamiento en ese sentido común, en esta perspectiva, Paicheler (17), señala la necesidad de realizar un corte epistemológico

con el fin de lograr trascender la información  
meramente cuantitativa y acumulativa en aras de lograr  
una explicación mucho más cualitativa. (18)

## 2.3 CATEGORIZACION

Una vez que hemos enunciado en términos generales dos de los planteamientos teóricos más vastos dentro de la psicología social y que hemos descubierto que en los procesos de representación se formulan atribuciones, es decir, se tratan de inferir rasgos internos y externos sobre la conducta de los sujetos, pasaremos ahora a entender un elemento que se halla implícito en los procesos de atribución, pero que, en cierta manera, abarca otros aspectos de la representación y que se ha tratado de estudiar a partir de la teoría de categorización social.

Tajfel desarrolló, a lo largo de la década de los sesentas, los planteamientos centrales de esta teoría; afirma que los de categorización son procesos psicológicos que tienden a ordenar el entorno en términos de "categorías", grupos de personas, objetos, acontecimientos, atributos, etc.

Explica, también, que una de las principales características del comportamiento social es la necesidad de adaptación a los cambios de la relación entre individuo y entorno social, en donde dicha adaptación se basa en las modificaciones que se pueden producir en su manera de sistematizar, estructurar y ordenar lo que ha aceptado de este entorno social.

Tajfel se apoya en los estudios realizados por Bruner y Gottman quienes formularon una hipótesis que podemos sintetizar de la siguiente manera: "Cuanto mayor es el valor social invertido en un objeto, más acentuadas serán las características en relación con las de otros objetos menos valorizados". (19)

Otros investigadores se fueron acercando a la formulación final de Tajfel, por ejemplo, aquellos que partieron del estudio de la proyección, en donde numerosos experimentos demostraron que el sujeto proyecta ciertas características de su personalidad en otros sujetos cercanos a él. En estos estudios el factor social fue influido de manera determinante, incorporándolo a lo que hasta entonces había sido considerado como un mero accidente individual, pudiendo observarse la naturaleza psicosociológica de proyecciones hecha en función a la pertenencia a ciertas categorías. La imagen de sí mismo es entendida, bajo esta dinámica, como resultado de la interacción del sujeto con su grupo de referencia.

Otros estudios que después fueron retomados por Tajfel (20) se refieren a la inmensa cantidad de experimentos relacionados en torno a los prejuicios y a la discriminación. Estas actitudes compartidas por una gran

parte de los miembros de grupos interactuantes fueron emprendidas sobre todo a raíz del surgimiento del nazismo y la discriminación racial norteamericana.

### 2.3.1 PRINCIPIOS DE LA TEORIA DE LA CATEGORIZACION.

Los planteamientos de Tajfel parten de sus estudios realizados en torno a la relación existente entre los objetos la formación de categorías de estímulos planteando así, seis proposiciones fundamentales. (21)

- 1.- Cuando en una serie de estímulos la diferencia de valor va ligada a la variación de una dimensión física, las diferencias de posición sobre esta dimensión física serán consideradas más grandes que en una serie de estímulos idénticos con los de la primera serie, pero que posean un atributo de valor. Esto implica que las variaciones de orden cuantitativo no afectan de la misma manera que aquellas producidas en el ámbito de la valoración. Esto nos lleva a suponer, por ejemplo, que en las dimensiones de las relaciones sociales las organizaciones perceptuales de los sujetos originadas en los valores tendrán, en un sentido, un peso mayor que aquellas inscritas específicamente en ámbitos de índole meramente cognitiva donde no se involucren las creencias valorativas fundamentales que sustentan el quehacer cotidiano de los sujetos. De ahí que la acumulación de conocimientos no se traduce necesariamente en modificaciones conductuales de los sujetos.
- 2.- Cuando en una serie de estímulos existen diferencias de valor aunque no tengan ninguna relación con la variación de su posición sobre dimensiones físicas, estas diferencias de valor no tendrán efectos en cuanto los juicios emitidos sobre las relaciones de magnitud. Resulta claro entender cómo los procesos psicológicos de los hombres buscan establecer relaciones de causalidad a los fenómenos que observan, por lo tanto en aquellos eventos donde no aparecen dimensiones valorativas las apreciaciones de orden cuantitativo no podrán ser afectadas por las anteriores.
- 3.- Cuando una clasificación en términos de un atributo distinto a la dimensión física a estimar, se superpone a una serie de estímulos, tal que una parte de la serie tienda sistemáticamente a localizarse en una clase, y la otra parte en la otra clase, las estimaciones de las dimensiones físicas de los estímulos pertenecientes a clases distintas se moverán en las direcciones determinadas por esta pertenencia de clase.

A diferencia de la anterior en esta proposición se hace hincapié en la relación existente entre los atributos y

las relaciones físicas de los estímulos y cómo a través de esta interrelación son configuradas ordenes o clases que orientan los desplazamientos de apreciación haciendo que éstos tengan como punto de partida la clase a la cual pertenecen. De ahí que los estímulos físicos al involucrarse con pensamientos de orden valorativo ya no asuman el carácter neutral.

- 4.- Cuando la clasificación que ha partido de atributos diferentes a la dimensión física se superpone a una serie de estímulos y no existe una relación sistemática entre los cambios de magnitud de los estímulos y su atribución a clases distintas, esta clasificación no tendrá efecto sobre el juicio de relaciones y de tamaño entre los estímulos de la serie. Aquí se reitera lo enunciado en la proposición anterior, pero desde un punto de vista complementario. En otros términos diríamos que los sujetos realizan actividades encaminadas a comparar la correspondencia existente entre los estímulos con los que el medio "bombardea" cotidianamente al sujeto y las clasificaciones valorativas que éste posee con el fin de determinar la medida en que estos estímulos puedan corresponder con las estructuras valorativas que el sujeto ha desarrollado a lo largo de su existencia.
- 5.- Cuando una clasificación en términos de un atributo distinto de la dimensión física a estimar se superpone a una serie de estímulos, de tal modo que una parte de la serie tienda a encontrarse sistemáticamente en una clase, y la otra parte en la otra clase, y que además esta clasificación tenga para el sujeto un valor propio o una pertenencia emocional, las estimaciones de los tamaños de los estímulos pertenecientes a clases distintas se desplazarán en las posiciones determinadas por esta pertenencia de clase. Y esto con respecto a las estimaciones de una serie idéntica, pero a la que no se ha superpuesto esa clasificación, este desplazamiento será más pronunciado que el expuesto en la tercera proposición.

La diferencia fundamental entre esta proposición y la tercera radica en la inclusión que Tajfel hace de los aspectos emotivos de los individuos. Si bien es cierto que es imposible hacer una distinción clara entre las áreas valorativas y emotivas de los sujetos, también lo es el hecho de que ha sido posible probar experimentalmente la influencia que los sentimientos de los sujetos tienen en la conformación de las agrupaciones conceptuales y cómo éstas influyen en la percepción de los sujetos incluyendo aspectos que aparentemente son de orden físico.

6.- Cuando en una clasificación en términos de un atributo distinto de la dimensión física a estimar se superpone una serie de estímulos de modo que esta clasificación tenga para el sujeto un valor propio o una pertenencia emocional y las modificaciones de la dimensión física de los estímulos no tengan una relación sistemática con su atribución a clase distintas, esta clasificación no tendrá ningún efecto sobre las relaciones del tamaño de los estímulos. Al igual que el contenido de la cuarta proposición, en ésta se distingue la relación que existe o no entre las estructuras emotivo valorativas y las comparaciones que los sujetos realizan con las características de los estímulos físicos existentes en el entorno social. Si las características de los objetos no corresponden con los ordenamientos establecidos por los individuos, las variaciones de índole cuantitativa de tales objetos no dependen en su apreciación de las clases o categorías integradas por los sujetos.

Tajfel parte de estas seis proposiciones considerando que tanto la decisión social como la división sexual desvían y modulan los juicios emitidos por los individuos. Quiénes, de esta manera, reproducen a nivel de su representación social las brechas causadas por las diferencias categoriales.

### 2.3.2 LA FORMACION DE CATEGORIAS

92030

Es difícil saber cómo se van delineando cada una de las categorías de los sujetos y los grupos; sin embargo, los valores constituyen una de las formas más fundamentales y primitivas en que se expresa la categorización social. Aunque parezca obvio, los valores no forman parte de la estructura genética de los sujetos, sino que son el resultado de la interacción entre el sujeto y su entorno social. En la "tábula rasa" con la que el sujeto nace se irán escribiendo ciertas conductas básicas aunadas a determinados valores que el grupo más inmediato al sujeto posee. En la sociedad contemporánea será la familia en la mayoría de los casos, el primer grupo integrador de valores y conductas que el sujeto asumirá.

Este proceso al que arbitrariamente denominaremos de "impregnación" no ocurre de manera mecánica; esto es, el sujeto no es el resultado obvio de lo que de manera consciente o inconsciente se ha querido inscribir en él, pues dos elementos entran en juego en esta primera etapa de asunción valorativa.

En primer lugar, el aparato biológico de que el sujeto se encuentra provisto, interviene en la forma como serán integrados los distintos aspectos cognitivos que junto a las necesidades básicas de los sujetos constituirán las bases de su ulterior desarrollo. De otra manera, como diría Piaget, en estos procesos de asimilación y acomodación las estructuras biogenéticas juegan un papel muy importante.

En segundo lugar, la relación multidireccional entre sujeto, grupo contenedor y experiencia cotidiana varía continuamente tanto en cantidad como en cualidad: si esto no fuese así los hermanos de una misma familia, por ejemplo, tendrían que ser, si no iguales, por lo menos semejantes, refiriéndonos, por supuesto, a su conducta, valores, expectativas, etc.

Es necesario finalizar, advirtiendo el carácter sociohistórico que tienen estos procesos cuya complejidad es enorme, hecho por el cual no pasamos a referir y sólo nos limitamos a puntualizar de manera muy breve y esquemática algunos puntos de la formación de valores que se hacen necesarios para entender las formaciones categoriales, sin que con ello pretendamos siquiera esbozar una teoría integrada de cómo son configurados estos valores.

Los valores ejercen una enorme influencia en la asignación de categorías y no son el resultado de un error que después pueda ser corregido con solo ampliar la información, ya que estos constructos permanecen más o menos invariables. La búsqueda que los sujetos y los grupos forjen en un intento de apropiarse de mayor información se

orientará a asegurarse que encontrarán lo buscado. La información se reinterpreta para confirmar las categorías valorativas.

Las categorías son ordenadas en sistemas, los cuales deben englobar aquellas que mantengan una gran unidad interna, pero que al mismo tiempo sean muy distintas unas de otras. Esta necesidad de que converjan en un sistema de categorías, unidad y diversidad, responde a las funciones generales que cumple la categorización y que son, ordenar y simplificar el entorno.

Si en un momento dado se resquebrajara el sistema de categoría se conduciría al sujeto a la ruptura del sistema de valores. Esta interacción dialéctica entre las categorías y los valores hace que aquellos sistemas sean más resistentes y utilicen la información para eliminar lo que es contradictorio, ampliando -cuando es conveniente- las diferencias mínimas, o reduciendo -si es el caso- las notables.

En muchos de los casos confluyen en los sujetos y en los grupos, sistemas de categorías paralelos, apoyados, a veces, en valores congruentes, pero en ocasiones contradictorios. Tajfel plantea, a partir de las proposiciones enunciadas, tres premisas a nivel de la relación entre sujetos, a saber:

- a) Las diferenciaciones que se oponen en materia de valor tienden a extenderse más, a ser más frecuentes y nítidas para los sistemas de categoría de naturaleza social que para los no sociales. Indudablemente que los valores tienen una función directriz, sobre todo en el campo de las categorías sociales pues no solo orientan el desplazamiento de los sujetos, sino que inclusive, contribuyen a las expectativas que los sujetos tendrán de su entorno. Si a esto aunamos los intereses de orden socioeconómico nos encontraremos con la gran variedad y la influencia que los valores tienen en la integración de las categorías.
- b) Probablemente los criterios que establecen las categorías sociales, por lo menos en su origen, se apoyan esencialmente en los valores, conservando su importancia. Un sistema de categorías con base en un sistema de valores tiende a ser más estable. En primer lugar, por el hecho de que los valores orientan la selección influyendo, inclusive, en la forma como los sujetos integran las informaciones de su entorno social, haciendo que la información tienda a convertirse en una constante a la diferenciación valorativa, pudiendo, incluso, incorporar informaciones contradictorias a esquemas valorativos, siempre y cuando puedan ser reducidas las disonancias amenazantes

para el sujeto. En segundo lugar, fenómenos como la asimilación y una cierta lógica aprendida por el sujeto obtenidas a través de las estructuras valorativas le permiten al individuo realizar claras distinciones categoriales. Por ejemplo, una característica de nuestro tiempo es la necesidad que el sistema social dominante tiene de organizar jerárquicamente a los sujetos a través de -entre otros muchos mecanismos- una cierta mecanización, lo cual supone el desarrollo de una lógica sistematizadora y esquematizante orientada a marcar con mayor claridad las categorías que se forman, por ejemplo, en el ámbito cultural.

- c) Se produce un compromiso cuando los valores de un sistema de categorías están en conflicto con otros valores pertenecientes a la distinción entre las categorías; estos conflictos expresan el dinamismo de la interacción social. Como hemos venido afirmando no existe una relación mecánica entre valores y categorías pues, como aclaramos anteriormente, diversos procesos confluyen tanto en la formación de valores como en la integración de éstos para constituir la base de los sistemas categoriales.

En el campo macrosocial, por ejemplo, tendremos factores económicos, sociales, ideológicos, culturales, etc. El campo social aparece como un inmenso océano donde confluyen corrientes y fuerzas distintas en las que los sujetos se dirigen en una dirección determinada, pero al mismo tiempo múltiples fuerzas lo impulsan, lo rechazan, lo animan o aparecen de manera hostil y amenazante.

### 2.3.3. LA CATEGORIZACION EN LA IDENTIDAD SOCIAL.

Desde el momento mismo de su nacimiento el individuo se halla inmerso en una formación social dada, adscrito a una clase o como miembro perteneciente a un grupo social al que lo ligan significaciones emocionales y valorativas resultantes de esta pertenencia. Pero al igual que su clase o grupo, el individuo encontrará en esa formación social un mapa delineado por grandes divisiones en clase diferentes y la existencia de muchos grupos semejantes al suyo o divergentes. En esa diversidad de grupos, el sujeto se interesará más por su pertenencia a uno de ellos a partir del cual organizará categorías que le servirán para ordenar, orientar y actualizar sus valores y sus interacciones con el grupo. No hay que olvidar que esta decisión depende, en mucho como de la experiencia del sujeto en su primer grupo de pertenencia, con base en el que ha configurado sus valores.

La categorización social es, en este sentido, un sentido de orientación que crea y define el puesto particular que ocupa un individuo en una formación social determinada. De esta pertenencia del individuo a un grupo se desprenden consecuencias relacionadas con el reconocimiento de su identidad social, tales son:

- Un individuo tratará de conservar su pertenencia a un grupo y tratará de incorporarse a otro si éste refuerza su identidad social.

- Si éste grupo no cumple con dicha necesidad, el individuo tenderá a abandonarlo, salvo que sea objetivamente imposible o que entre en conflicto con valores y creencias centrales.

- Si al abandonar un grupo el sujeto se crea un conflicto de valores, intentará: a) reinterpretar al grupo buscando su aceptación, o bien b) aceptar lo establecido en aras de procurar modificarlo.

- Ningún grupo vive aisladamente existiendo una relación constante entre los diversos grupos sociales. De ahí que la objetivación y subjetivación frente al grupo puede definirse en tanto se sabe la existencia de alternativas para los juicios que se formulan.

Todos los grupos tienen que observar una prueba de realidad la cual se refiere a su participación social; dicha prueba de realidad adquiere gran importancia en cuanto es expresada a través de las relaciones que el grupo mantiene con sus segmentos vecinos. La importancia que el grupo tiene es fundamental ya que aquel le aporta a éste aspectos de identidad que para el sujeto son esenciales en su desenvolvimiento, pero esta fuerza de pertenencia depende

a su vez de si el grupo puede conservar las valoraciones positivas de los demás grupos.

No entraremos a detallar ésta relación tan importante entre identidad social y pertenencia al grupo por ser demasiado amplia y alejarse en exceso de las pretensiones de ésta investigación.

#### 2.3.4. DIFERENCIACION CATEGORIAL.

Bajo éste nombre se engloban una serie de investigaciones originadas a partir de los estudios realizados por Tajfel. Diversos investigadores se han ocupado de indagar como se organizan las percepciones y las experiencias del individuo.

Podemos desprender de los estudios realizados por Doise seis planteamientos:

- 1.- Las diferenciaciones de ciertos aspectos de la realidad social, están conectadas con otras que se producen fuera de ésta realidad social, de igual forma en ciertas diferenciaciones perceptivas se vinculan a otras funciones orgánicas.
- 2.- Esta diferenciación dá lugar a otra de carácter valorativo y representativo.
- 3.- La diferenciación categorial se realiza en el seno mismo del comportamiento, de la valoración y de la representación, diferenciación que se marca también entre otros procesos.
- 4.- Si la diferenciación existe en uno de éstos niveles tenderá a extenderse a los otros.
- 5.- La diferenciación en el comportamiento genera nuevas diferenciaciones a otros niveles.
- 6.- Las diferenciaciones proporcionadas por inserciones sociales diferentes, pero comunes a varios individuos, relacionan las diferenciaciones individuales con las sociales.

Estos seis planteamientos sintetizan los resultados de diversas investigaciones en donde la diferenciación categorial está considerada como un proceso psicosocial que liga las actividades individuales y colectivas por medio de evaluaciones y representaciones sociales.

Finalizaremos ésta parte señalando que los sistemas categoriales aparecen a nivel de la representación de la siguiente manera: en algunos casos, como categorizaciones simples caracterizadas por la dicotomía existente entre las categorías de pertenencia y las que no lo son. Pero también

existen los llamados sistemas de categorización cruzada en donde se mezclan categorías de pertenencia o categorías que originalmente no se encontraban en la estructura del grupo.

Hasta aquí hemos hecho una breve revisión de estas formulaciones teóricas que nos permiten ir delineando cada vez más el marco en que se inscriben los procesos de evaluación que llevan a cabo los individuos.

## 2.4 LA FORMACION DE ESTEREOTIPOS

Los estereotipos son esquemas de interpretación que forman parte activa de la personalidad y se integran a ella al interiorizarse determinadas formas culturales en la psique del sujeto. Se presentan en forma de imágenes con un matiz emocional transmitiendo significados al combinar elementos de descripción, valoración y ordenamiento, al estandarizar cualquier hecho de la realidad.

Estos esquemas solo fijan algunos rasgos del fenómeno, adjudicándole, en muchas ocasiones, características que no pertenecen a su naturaleza. El resultado es la formación de conocimientos simplificados, esquemáticos, en ocasiones verdaderos, pero las más de las veces deformados de la realidad. Su razón de ser la define Predvenchni en los siguientes términos "el fin de la formación de estereotipos subsiste por que libera al hombre de la necesidad de reelaborar creadoramente todas las impresiones del mundo físico y social (22).

Los estereotipos constituyen el sustrato de las imágenes humanas acerca del hombre, la familia, los grupos y la sociedad misma. Su aparición cumple con dos finalidades:

- a) La primera de ellas se orienta hacia la concretización que consiste en asociar conceptos abstractos con imágenes tangibles que poseen una realidad corriente.
- b) La segunda, encaminada a la simplificación, se manifiesta en la tendencia a destacar uno o varios rasgos simples para denotar fenómenos complejos.

La formación de estereotipos se realiza a través de dos caminos: el primero, vía la interacción directa del individuo con el medio social, y el segundo, mediante la influencia de la comunicación.

A través de la influencia ideológica se crean estereotipos que juegan un papel muy importante en el sostenimiento de ciertas cosmovisiones, por ejemplo, se conforman ciertos vínculos a nivel psíquico instalando al sujeto en determinado medio social, con actividades y expectativas específicas. Esto confirma el hecho de que

muchos constructos ideológicos pueden asumir ciertas formas estereotipadas como son los conceptos del bien y del mal, las ilusiones políticas, los tabúes... de ahí que los estereotipos condicionen en gran medida al individuo y a los grupos influyéndolos de tal manera que llegan, incluso, a adoptar conductas y hasta ideas contrarias a sus intereses propios del modo de pensar dominante en una sociedad determinada.

Los estereotipos surgen del grupo primigenio del sujeto a través de la dogmatización de ciertos valores que pueden transformarse, de entidades de carácter cognitivo hasta convertirse en configuraciones que mezclan las vivencias emocionales de orden traumático a cierta verificación cognitiva.

Estereotipos y valores se convierten en el sustento de la movilidad social del sujeto, pues no solo lo guían en las relaciones que mantienen con otros individuos sino que además le dan finalidad y justificación a su existencia. El individuo defenderá, mientras le sea posible, aquello que considera como base o principio de su existir.

Estos valores y estereotipos influyen además en las evaluaciones que los sujetos realizan de cuanto los rodea. Toda calificación o apreciación hecha por el sujeto se encuentra íntimamente influida por valores y estereotipos, y a través de un ordenamiento específico, valores y estereotipos se transforman en categorías, pues se constituyen en la base de la constitución de las mismas. Pero los valores y los estereotipos no solo se integran a las categorías sino que además orientan la forma como son organizados otros datos y elementos cognitivos en tales categorías.

Esta función de ser parte e integrador a la vez hace que sea tan difícil el estudio de los valores y estereotipos y refleja la enorme complejidad no solo de los procesos cognitivos humanos, sino en general problematiza la comprensión de los diversos aspectos que integran la conducta y el pensamiento del hombre; pues darle un carácter unidireccional al comportamiento individual o social del sujeto implica, necesariamente, perder no solo la otra perspectiva del problema, sino además el mutuo condicionamiento que existe.

En el caso que nos ocupa categorías, valores y estereotipos juegan en la realidad un papel interactuante y dinámico donde el condicionamiento se da no en una sola dirección sino de manera multidireccional.

Las categorías, los valores y los estereotipos intervienen, obviamente, en todos los fenómenos de atribución que en parte explica, a su vez, la formación de

los diversos esquemas figurativos que integran las representaciones sociales de los sujetos.

Finalizaremos esta parte señalando que los valores y estereotipos tienen un carácter sociohistórico, pero se encuentran, a pesar de la resistencia que los individuos ofrecen en un movimiento constante a través de una continua modificación, ya sea en el sentido de su desaparición o en el de su consolidación.

## 2.5 LA FORMACION DE LAS IMPRESIONES.

Los estereotipos y la formación de las impresiones constituyen procesos que se hallan dentro de la categorización, la atribución y la representación social. Los hemos dejado al final de este capítulo con el fin de facilitar, en primer lugar, una exposición que fuera de lo general a lo particular, y, permitir, en segundo lugar, acercarnos más específicamente al estudio que exponemos en esta investigación.

Las impresiones de "los otros" se realizan a partir de indicios, es decir, de datos o aspectos de un campo perceptual que se distinguen con cierta claridad. Estos datos pueden ser un solo elemento o describir varios y son ordenados de manera lógica por el perceptor.

Para dar respuesta a ciertos indicios se necesita que el sujeto vaya conformando una secuencia de los mismos, de tal manera que al reaparecer en diferentes ocasiones puedan ser reconocidos.

Si bien es cierto que el inicio nunca es el mismo, no menos cierto es que puede ser reconocido mediante una equivalencia de estímulos, es decir, que reciben una especie de ordenamiento, base de la categorización.

Como hemos dicho, existen determinantes generales que intervienen en la formación de las impresiones, tales determinantes son: los rasgos culturales, la pertenencia grupal, las necesidades y el desarrollo conceptual del perceptor, entre otros muchos.

En este proceso de estructuración de las impresiones los estereotipos juegan un papel fundamental, ya que unen ciertos rasgos a partir de la cultura que los contiene. Los indicios son ordenados en pautas, las cuales tienen una estructura sumamente compleja.

Entre los indicios que destacan en la percepción de las personas están: los juicios instantáneos, el comportamiento y el contexto en que un actor percibido se desarrolla.

Bajo el título de formación de impresiones se engloban numerosos estudios que se refieren más bien a la organización de tales impresiones. Asch aportó una estructuración a estas investigaciones, algunas de las cuales son descritas en el capítulo siguiente.

La organización de las impresiones incluyen tanto aspectos de atribución como de categorización.

Acorde con nuestra línea de investigación rescatamos solamente algunos elementos, pues consideramos mucho más útil el concepto de representación social para integrar estos aspectos organizacionales de las impresiones.

### 2.5.1 JUICIOS INSTANTANEOS.

Con este nombre se conocen las percepciones que se realizan ante un primer impacto de un estímulo. El sujeto encuentra dos tipos de indicios o claves ante los cuales reacciona de manera casi inmediata:

- Claves estáticas: son aquellas que aparecen de manera más o menos permanente en una persona y que son relativamente inmodificables, por ejemplo, la estatura, el color de la piel y del cabello, la fisonomía, etc.
- Claves dinámicas: se refieren, por su parte, a cortes que el perceptor realiza en la acción de un movimiento, por ejemplo la postura del cuerpo.

Los rasgos físicos o estáticos están presentes en todas las personas siendo inmediatamente accesibles a nuestro conocimiento, a partir de ellos se obtienen inferencias de manera inmediata sin involucrar procesos cognoscitivos complejos, ya que los juicios instantáneos no implican hipótesis complejas sobre las personas estímulo o de las causas de su comportamiento. Esto no significa que los indicios obtenidos puedan usarse para hacer juicios más profundos, hecho que ocurre sobre todo cuando se encuentra algún dato que resulta extraño a las características que lo rodean.

Indudablemente que estos juicios son prematuros, fragmentarios y muchas veces erróneos, pero sirven al sujeto para buscar o evitar una interacción que puedan ser o no molesta.

Una característica más de este tipo de juicios es que la mayoría de ellos resulta de un esfuerzo no consciente y, obviamente se encuentra íntimamente relacionados con los estereotipos por lo que resultan sumamente diversos de acuerdo a la cultura y el tiempo en que se ubican.

Dan Hobb por ejemplo encontró, en 1969, que las personas de frente estrecha y nariz corta usualmente eran consideradas, en los Estados Unidos, como felices, confiables y generosas, mientras que las de nariz larga, eran percibidas como infelices.

Por su parte Secord, Luckat y Berman informaron en sus investigaciones que los labios delgados se asocian con rectitud y los ojos protuberantes con excitabilidad.

Los sujetos también realizan inferencias a partir de la forma del cuerpo. La mayoría de las investigaciones parten de la clasificación hecha por Sheldon en 1934 quien agrupó a la constitución de los cuerpos en endomorfos (gruesos), ectomorfos (delgados) y mesomorfos (musculosos).

Wells y Siegel (1961) y Didiassi y Hetgeg (1968) encontraron que ciertos rasgos positivos como: energético, ajustado y confiado en si mismo fueron asignados a los mesomorfos; otros como: impopular, perezoso y charlatán, a los endomorfos; y otros como: tenso, suspicaz y ambicioso, a los ectomorfos.

Indudablemente que existe una enorme cantidad de características a partir de las cuales pueden realizarse inferencias. Pero las investigaciones arrojan que básicamente existen cuatro grandes grupos: el género, el color de la piel, el atractivo físico y los impedimento físicos.

#### 2.5.1.1 LOS IMPEDIMENTOS FISICOS.

Por estar relacionadas con la investigación que aquí exponemos, detallamos algunas investigaciones hechas hasta el momento en torno a esta característica.

Se ha encontrado en diversos estudios que a las personas con impedimentos físicos se les asignan rasgos distintos a los adjudicados normalmente a otras personas.

Musen y Baker pidieron en 1944 a un grupo de universitarios estadounidenses, que calificaran a personas con algún impedimento físico en una lista de veinticuatro rasgos de personalidad. Los resultados demostraron que las personas fueron percibidas como más rectas que el promedio, más persistentes y más religiosas.

Por otro lado se les atribuyó la tendencia a ser más reservadas, creativas, generosas y nobles; además, muestran atribuciones a sentimientos de inseguridad e infelicidad.

Richardson y sus colaboradores en 1961, mostraron una notoria uniformidad en la preferencia de las personas por diversos tipos de sujetos con ciertos impedimentos.

Mostraron a un grupo de perceptores cinco fotografías en forma separada de niños que variaban en su tipo de impedimento: el primero con correas en una pierna, el segundo en una silla de ruedas, el tercero carente de la

mano izquierda, el cuarto con una desfiguración en el rostro y el quinto sumamente obeso. Curiosamente el niño obeso fue el menos preferido del grupo.

### 2.5.2 OTROS RASGOS. EN LA FORMACION DE LAS IMPRESIONES.

Entre el conjunto de indicios que se le presentan a los individuos, los atuendos juegan un papel muy importante en el fenómeno de la percepción, por ejemplo, el uso de anteojos fue estudiado por "Torton" en 1944 y Fadming en 1968.

Ciertos comportamientos humanos de los que nos hemos ocupado en el segundo párrafo de este capítulo se encuentra integrados por una serie de movimientos y sonidos que los perceptores tratan de explicarse. Para comprender estos movimientos el sujeto realiza una serie de divisiones y descripciones encaminadas a ordenar los indicios que se le presentan.

Existen cuatro maneras básicas para describir el comportamiento:

- 1.- Neutral.- ocurre cuando el perceptor se dedica a enumerar los movimientos observados, sin tratar de darles una explicación.
- 2.- Basada en Consecuencias.- el sujeto perceptor pretende encontrar la razón de un comportamiento estudiando las consecuencias que aquél ha generado.
- 3.- Reactiva.- los sujetos dan explicación a una conducta partiendo de motivaciones internas que por lo general son involuntarias y repentinas.
- 4.- Estilística.- dentro de esta descripción se encuentran los comportamientos habituales y se refieren a las peculiaridades que caracterizan ciertas conductas generalizadas, por ejemplo, la manera de caminar, de fumar, etc.

Aunado al comportamiento y a los juicios instantáneos, los perceptores incluyen aquellos indicios relacionados con el contexto que rodea la actuación de los sujetos. Del contexto destaca, entre otras cosas, las fuerzas situacionales que ejercen presión sobre la conducta de los sujetos, y la manera como estos reaccionan, así como el grado de correspondencia entre la respuesta y las exigencias que el medio plantea.

### 2.5.3 LA GENERALIZACION DE LOS INDICIOS.

Este proceso resulta de trasladar una situación a un plano superior en donde es transformada en algo significativo.

A este mecanismo los psicólogos sociales lo han llamado "parataxis" y consiste en traspolar a un nivel de categoría interpretativa situaciones generadas en contextos de matiz diferente.

Por ejemplo, los aspectos fisonómicos son utilizados para colocar a las personas en categorías diferentes unidas a ciertos atributos de personalidad. Las categorías más utilizadas son: edad, sexo, raza, ocupación, "status", etc.

Estas "parataxis fisonómicas" se realizan con base en las analogías para explicar la personalidad de los sujetos. Lógicamente las parataxis no encajan en el mismo contexto, por lo que fácilmente se pueden hacer interpretaciones de la conducta a partir de estos indicios.

Las impresiones también se basan en funciones que responden básicamente a movimientos musculares de la cara. Estas generalizaciones a partir de la fisonomía de explicar la personalidad de los sujetos.

## 2.6 RESUMEN.

A lo largo de este capítulo hemos dado una descripción general de algunas teorías que parten y encuadran los procesos de la percepción individual, a partir de sus relaciones grupales o sociales.

La percepción es uno de los procesos cognoscitivos más amplios y constituye la base o plataforma de la cual los sujetos parten para elaborar configuraciones simbólicas que les permiten "ordenar el mundo".

Como hemos visto, la percepción tiene un campo muy limitado de atención, por lo que debe seleccionar, a partir de ciertos indicios, aquello que más le interese conocer; estos indicios son organizados en estructuras que servirán de cimiento para la formación de categorías, las cuales sirven a su vez, como encuadre referencial para las nuevas experiencias y como columnas de estructuras más complejas a partir de las cuales los sujetos integrarán el conocimiento del mundo que los rodea.

Las categorías, las creencias y las interrelaciones grupales conforman los procesos de atribución, mecanismos que son utilizados por los sujetos con el fin de orientar su conducta en un grupo, una clase y una formación social específica. Las atribuciones, junto con otros procesos cognoscitivos, se agrupan mediante representación es sociales que son procesos integradores de diversas interacciones estructurales y cognitivas, por ejemplo, esquemas vivenciales, de atribución, de influencia, aspectos ideológicos, culturales, etc.

En el centro de las representaciones se encuentran núcleos figurativos que a su vez integrarán y caracterizarán la formación de nuevas categorías, o en su defecto, consolidan y "acartonan" las ya establecidas convirtiéndolo a los sujetos en antes estereotipados e incapaces o poco susceptibles al cambio.

La relación entre estas diferentes estructuras es dialéctica -en constante movimiento- de donde no pueden marginarse las relaciones sociales en las que se desarrollan los sujetos.

## CAPITULO 3

### ALGUNOS EJEMPLOS EXPERIMENTALES

A lo largo de los primeros capítulos hemos ubicado, en términos generales, el marco teórico en el cual se inscribe la investigación que exponemos. En este capítulo presentamos algunos modelos de investigación que, juzgamos, se acercan más a lo que pretendemos.

En la bibliografía consultada no hemos podido encontrar investigaciones que sirvan específicamente como marco de referencia a lo que hemos realizado, por ello presentamos en este capítulo solamente algunos diseños que tienen una relación más estrecha.

La finalidad de exponer estas investigaciones, resulta de una doble perspectiva. Por un lado, la de cumplir con la rigurosidad que la exposición de los trabajos experimentales exige, y, por el otro, la de remitir al lector a otras prácticas de cómo se han enfrentado, si no investigaciones similares, sí problemas de investigación que tiene una enorme vinculación con lo que aquí exponemos.

#### 3.1 ASCH Y SUS INVESTIGACIONES SOBRE PRIMERA IMPRESION

Las investigaciones realizadas por Solomon Asch en 1946 son conocidas con el nombre de formación de impresiones; estos estudios se refieren a lo que acontece cuando se conoce a una persona.

Asch propuso, en términos generales, dos modelos de formación de impresiones, un primero, de carácter aditivo simple, en donde predice que la impresión final es la suma de las impresiones de las características particulares que posee la persona estímulo. Sin embargo, tiempo después, formuló un segundo modelo, en el cual propuso que los rasgos se organizan inmediatamente para formar un todo o "gestalt".

El paradigma formulado por Asch sirvió como modelo experimental para la realización de numerosos estudios posteriores.

##### 3.1.1 El EXPERIMENTO CENTRAL.

El experimento básico realizado por Asch consistía en proporcionar a un grupo de individuos una lista de rasgos, diciéndoles que éstos caracterizaban a una persona en particular. Después, les solicitaban que describieran en un párrafo las impresiones que se hubieran formado de esa persona y a continuación les pedía que de entre varios pares de rasgos opuestos escogiesen aquellos que consideraran caracterizasen más a dicha persona.

Las palabras que se les daban al principio consistían en rasgos del estímulo o persona y las que se les presentaban al final, eran rasgos de la respuesta.

En su primer experimento, se escogieron dos grupos: A y B. Al grupo A se le informó en la descripción de la persona estímulo que ésta era: inteligente, hábil, industriosa, cálida, decidida, práctica y cautelosa. Al grupo B se le presentaron los mismos estímulos, pero variando un término: cálida por fría; quedando la lista de la siguiente manera: inteligente, hábil, industriosa, fría, decidida, práctica y cautelosa.

Los resultados obtenidos demuestran que los grupos se formaron impresiones distintas; por ejemplo, algunos rasgos como los relacionados con "generoso" fueron muy diferentes, mientras que otros se mantuvieron similares.

En el grupo A consideraron a la persona estímulo como talentosa y con la suficiente seguridad como para ofrecer ayuda a los demás. Por su parte, en el grupo B, consideraron a la persona estímulo con talento, pero egocéntrica y egoísta.

El 91% de los sujetos del grupo A infirieron que era generosa y sólo el 8% obtuvieron esa misma apreciación en el grupo B.

Los estudios de Asch le hicieron concluir que "cálido" o "frío" constituía una información importante, central, en las impresiones que los sujetos se habían formado.

Esto lo demostró con claridad el hecho de que se modificaron otras palabras de este mismo contexto sin producir cambios notorios.

Asch propuso que existía un rasgo central, así como rasgos periféricos, y que la posición que se ocupara dependía del texto en el cual se encontraron estructurados.

A partir de los resultados que obtuvo, Asch concluyó tres afirmaciones importantes:

- 1.- Algunos rasgos producen un efecto más fuerte.
- 2.- Si se varían el contexto cambia también la fuerza de los rasgos.
- 3.- Los rasgos solos no pueden producir el mismo resultado.

Asch pensaba que los rasgos producían una impresión coherente que llevaba a realizar más inferencias de una persona estímulo.

Wechsner reprodujo, en 1961, los estudios realizados por Asch. Pidió a un grupo de estudiantes que calificasen a sus maestros utilizando 50 de los rasgos anteriormente empleados por Asch en sus numerosos experimentos; a estos resultados los correlacionó para obtener las relaciones formadas.

Sus estudios mostraron que un rasgo es central en la medida en que se correlaciona altamente con los rasgos de las respuestas de los sujetos, es decir, que para que un rasgo sea considerado como central debe depender, en primer lugar, de las respuestas dadas por los sujetos, y éstas a su vez dependerán de las preguntas que se hayan formulado al inicio de la investigación.

En otras palabras, Wechsner parece decirnos que las personas realizan sus organizaciones perceptivas a partir de lo que les interesa conocer de los sujetos o de los objetos a identificar.

Este conjunto de investigaciones plantea que las personas tienen una organización evaluativa en cuanto a cuales son los rasgos que entre sí se relacionan, o sea que a partir de ciertas características los sujetos infieren cómo irán estructuradas otras características es su alrededor. A este conjunto se le dio el nombre de "teoría implícita de la personalidad".

Con el fin de confirmar estos avances en la teoría, Asch realizó nuevas indagaciones con objeto de estudiar como se estructuraban las impresiones y los sujetos. En estas investigaciones verificó como resuelven los sujetos las informaciones coherentes y como pueden ser correlacionadas en un momento dado informaciones contradictorias.

A un grupo de estudiantes, el grupo A se le pidió que formase una impresión de una persona, la cual se dijo era inteligente, industriosa e impulsiva. A continuación los miembros de este grupo deberían seleccionar aquellos rasgos de respuestas que más se asemejan a lo que ellos pensaban respondía a la impresión de ese sujeto planteada en un inicio. Luego se pidió a los sujetos que se formasen una impresión de una persona que era crítica obstinada y envidiosa.

Una vez obtenida las calificaciones de esta segunda persona hipotética, se informó a los sujetos que ambas listas pertenecían a una misma persona; se verificó que los individuos tuvieron gran dificultad para conciliar sus dos impresiones.

Al grupo B se le dieron los seis rasgos al mismo tiempo teniendo mucha menor dificultad para elaborar los resultados que se les habían solicitado.

Las investigaciones muestran que existen; al parecer, dos tendencias para resolver las incongruencias. Una modalidad es correlacionar ya sea en aras de modificar el sentido de una información incongruente; y una segunda, es realizar inferencias de nuevos rasgos para relacionar las incongruencias presentadas.

En la primera tendencia se cambian para tratar de integrar una gestalt coherente que dé cabida a informaciones contradictorias. En la segunda se agregaría más información para completar la impresión conformada. A esta última se suman y se promedian los rasgos de tal forma de poder configurar una estructura más sólida y congruente.

Las investigaciones muestran también, que a menudo las personas toman como fundamental una dimensión, la evaluativa. En este caso la evaluación de una persona descrita con varios rasgos resulta de la suma o el promedio de la evaluaciones de los rasgos por separado. Esto se debe a la importancia que tiene la dimensión evaluativa en nuestro comportamiento con las personas estímulo. Esperamos interactuar las diversas maneras con nuevas personas que no siempre nos gustan, así como también suponemos que interactuaremos con aquellas que sí nos atraen. Pero no solo eso sino que en el trato con una misma persona interactuaremos con rasgos que nos gustan y con rasgos que nos disgustan de esa misma persona. Sin embargo, es necesario recalcar las impresiones, obviamente, no se le limitan a esta dimensión sino que además de la evaluativa intervienen, por ejemplo, las de potencia, la deseabilidad social, el desarrollo intelectual, etc.

Los estudios de Asch sirvieron de modelo como -- decíamos anteriormente-- para la realización de otras investigaciones, por ejemplo, aquellas relacionadas con la primacia es decir, de como el primer estímulo que se presenta al sujeto influye en la percepción de los demás estímulos mostrados.

También existen varias maneras de entender este proceso de evaluación como suma, como promedio o como promedio ponderado, existiendo distintos modelos de investigación que en este momento resultaría ocioso exponer, ya que no es objeto de nuestra investigación estudiar si los rasgos dependen del contexto, más bien nos interesa saber como en el aspecto evaluativo, el término ciego modifica las impresiones de los sujetos.

Kelley realizó también investigaciones importantes relacionadas con el modelo de Asch. A dos grupos distintos se presentó una persona que los incitaba a discutir sobre determinado tema pero antes de presentar al sujeto se leía de él una semblanza de su vida en la cual se incluían las

siguientes características de su personalidad: se decía que era dotado, inteligente, trabajador, decidido, cordial y prudente. Al otro se le leían las mismas características pero en lugar de cordial se decía que el sujeto era frío.

Después se hacía entrar al sujeto quien participaba en una discusión; se observó que el grupo que había recibido la información que el sujeto era cordial, tenía una mejor apreciación en sus interacciones, distinta a las del otro grupo.

### 3.2 CREDIBILIDAD DE LA FUENTE.

Con este nombre se conocen una serie de investigaciones referidas a indagar el impacto que las fuentes tienen en los sujetos.

Una fuente de comunicación altamente creíble es aquella agencia o persona que es percibida como experta y digna de confianza. El estímulo espacio-temporal clásico es aquél en que un mismo discurso es dado por distintas fuentes: una de alta credibilidad y otra de baja credibilidad.

Las fuentes de alta credibilidad tienen mayor impacto persuasivo que las de baja credibilidad. Esta tesis ha sido trabajada en diferentes investigaciones entre las que figura la realizada por Walster Aronson y Abraham en 1956, donde mostraron que aunque la fuente tenga baja credibilidad ésta puede aumentar su influencia si se juzga que se está halando en contra de sus propios intereses. Mostraron también que intervienen en la credibilidad diversos elementos como son: la naturaleza de la fuente y el tipo de comunicación que se está generando.

Otros estudios importantes son los realizados por Golden en 1966 donde se refleja el hecho de que los prejuicios raciales, ejemplo, pueden influir en aquel sujeto cuya caracterización es altamente prejuiciosa. Así, podemos decir que intervienen dos factores de manera importante en la credibilidad de la fuente el control que ésta ejerce y la atracción que pueda provocar sobre los sujetos que reciben el mensaje.

Como resultado del primer factor se puede producir un afecto más bien de aceptación aparente aunque en el fondo no se esté de acuerdo con él. En la segunda, la atracción jugará un papel mucho más importante aunque dependerá del grado en que la fuente ejerce ese poder sobre los demás.

Otros estudios al respecto fueron los de Hollander y colaboradores en 1952; en estos estudios se demostró que la fuente de baja credibilidad puede importar un poco más que

la de alta credibilidad aunque sin arrojar diferencias significativas.

Estos estudios parecen haber dejado de lado una variable muy importante que puede estar influyendo en los cambios de los resultados y que es necesario considerar. Dicha variable es aquella relacionada con el concepto que los sujetos tienen sobre sí mismos y como este concepto puede influir en las apreciaciones que de las fuentes hagan. En algunos casos el sujeto se puede considerar a sí mismo como un experto en el tema agotado por la fuente, mientras que en otros puede considerarse como un lego. Así, mientras mayor sea la autocredibilidad percibida, menor será el impacto de la fuente de alta credibilidad.

### 3.2.1 HOLLANDER Y SUS INVESTIGACIONES SOBRE LA CREDIBILIDAD DE LA FUENTE

Hollander, Walster y Weiss realizaron una investigación que ya resulta clásica en la indagación sobre la credibilidad de la fuente.

El objetivo de esta investigación era reducir los problemas de tal forma que pudiera obtenerse la opinión de los propios sujetos sin aludir a la fuente; en segundo lugar, investigar el grado en que mantienen las opiniones derivadas de las fuente de alta o baja credibilidad.

Para llevar a cabo la investigación se procedió de la siguiente manera:

Se presentó un comunicado a dos grupos diferentes, en el primero de ellos empleando un comunicante digno de confianza y en el segundo un comunicante no digno de confianza. Se aplicaron dos cuestionarios de opinión antes de presentar el mensaje, en seguida de haberse aplicado, y un mes después de aplicado se emplearon cuatro temas diferentes con ocho comunicadores, se prepararon dos versiones optativas para cada tema, una de ellas presentaba la postura afirmativa y la otra de ellas la postura negativa en relación con el problema. Para cada versión se empleó una fuente digna de confianza. Los temas eran generales y polémicos para obtener una división justa de opiniones entre el público.

En algunos casos las fuentes eran escritores independientes, en otras publicaciones periódicas que a veces eran falsas pero otras verdaderas.

La versión afirmativa y negativa de cada artículo presentaba el mismo número de veces, hacía uso, esencialmente, el mismo material, pero difiriendo en el énfasis y en las conclusiones. Se disponía de cuatro posibilidades en la relación conteniendo fuente. El formato presentado a los sujetos era un folleto que contenía un

artículo de los cuatro diferentes temas, indicando al final, el nombre del autor del periódico. El orden de los temas en los folletos se mantuvo constante. En cada folleto había dos fuentes dignas de crédito y os que no lo eran y se usaron 24 folletos que incluían diferentes combinaciones.

Se escogió un grupo de estudiantes al cual, cinco días antes del experimento se le aplicó un cuestionario de opinión, diciéndoles que a una institución "x" le interesaba saber su opinión sobre ciertos temas claves, referidos a problemáticas importantes del momento. Los temas que habían sido seleccionados para el experimento se encontraban dispersos a lo largo del cuestionario revueltos entre muchos otros temas inconexos entre sí. Había al final del cuestionario evaluaciones de confiabilidad sobre fuentes de información de donde las revistas que se iban a utilizar y los artículos se encontraban mezclados en una larga lista de fuentes que influían numerables articulistas y escritores. Para éste último aspecto, se utilizó una escala de cinco puntos que iba desde sumamente confiable hasta sumamente sospechoso.

Como se deseaba que el experimento no fuera asociado con éste experimento previamente aplicado, se pidió al experimentador más antiguo que diera una conferencia durante la ausencia del instructor titular del curso, cinco días después de aplicado el cuestionario. Sus observaciones constituían en realidad las instrucciones para realizar el experimento. (23)

Para explicar su procedencia se explicaba a los sujetos que les leerían algunos artículos de algunas fuentes sobre algunos temas polémicos, se les indicaba que leyeran cada artículo cuidadosamente y cuando terminaban de leerlo debían escribir su nombre en ángulo inferior derecho para indicar que ese artículo ya había sido leído. Al final se les indicaba que habría un examen sobre la reacción hacia el escrito.

El segundo cuestionario era completamente diferente en su formato al que había sido presentado cinco días antes, ya que contenía preguntas generales sobre las reacciones de los sujetos hacia los artículos encaminándose paulatinamente a preguntar sobre su opinión acerca del contenido de los artículos. Al final del cuestionario había una serie de preguntas sobre los hechos, se usaban 16 preguntas de opción múltiple para cada área de contenido y una donde se pedía recordasen el nombre del autor de cada uno de los artículos.

Cuatro semanas después se les aplicó un cuestionario idéntico sin avisarles que se les aplicaría; los resultados obtenidos se resumen en los siguientes puntos:

- 1.- A pesar de que las comunicaciones que se estaban juzgando eran idénticas había una marcada diferencia en la manera en que los sujetos percibían a las fuentes de alta y de baja credibilidad, mostrándose que las evaluaciones ya estaban realizadas antes de la lectura de los temas.
- 2.- No existen diferencias significativas en cuanto a la información fáctica adquirida entre fuentes de alta credibilidad y fuentes de baja credibilidad.
- 3.- Existen diferencias significativas en la medida en que la opinión en torno a un problema cambia debido a la atribución de la fuente.
- 4.- No existen diferencias significativas en cuanto a la retención de los cuatro temas utilizados para la investigación.
- 5.- La retención del cambio de opinión muestra que ésta decrece en las fuentes de alta credibilidad, pero aumenta en las de baja credibilidad.
- 6.- El olvido del nombre de la fuente fue más lento entre los individuos que estaban de acuerdo inicialmente con la fuente no digna de confianza, que entre los que estaban en desacuerdo con ella.

Esta investigación la hemos expuesto suscintamente con el fin de verificar este ámbito de investigación que tiene alguna relación con lo que exponemos, sobre todo en el sentido de que se estaba haciendo uso de una fuente de información, constituida en este caso por un sujeto que presentaba el experimento, pero que aparecía como parte de una institución con cierto respaldo y prestigio.

## CAPITULO 4

### EL DIFERENCIAL SEMANTICO

En este capítulo abordamos algunas características que presentaba el diferencial semántico. Esta técnica de medición conforma la parte central del instrumento que hemos elaborado para abordar nuestro estudio.

#### 4.1 DEFINICION DEL DIFERENCIAL SEMANTICO

En un principio, el diferencial semántico fue concebido como una técnica destinada a la medición y el estudio de las estructuras semánticas, pero rápidamente fue incorporado al arsenal de las técnicas utilizadas por los psicólogos sociales para la medición de las actitudes.

Osgood, Succi y Tannenbaum afirman que las actitudes son esquemas aprendidos que permanecen de manera subyacente en la conducta de los individuos. Las actitudes se convierten en predisposiciones a responder, donde tales respuestas asumen un carácter evaluatorio; por ello afirman que las actitudes se manifiestan como: "tendencias de acercamiento o evitación a los favores o desfavores".

Parten de esta definición para señalar que las actitudes pueden representarse en un continuo escalar de la características bipolares que permiten poner de manifiesto la dirección e intensidad de una evaluación actitudinal dada. "las actitudes son procesos implícitos que tienen propiedades recíprocamente antagónicas y que varían en intensidad". (25)

De lo anterior podemos desprender que el diferencial semántico es una técnica destinada a medir el significado psicológico de los conceptos, es decir, una forma de cuantificar las reacciones ante objetos, palabras e incluso dimensiones conductuales. Naldesticher señala: "el diferencial semántico mide el significado connotativo de varios estímulos: colores, objetos así como estímulos variables". (26)

Estas evaluaciones se obtienen a partir de presentar a un número determinado de sujetos, un conjunto de escalas formadas a partir de adjetivos bipolares que están íntimamente relacionadas con una variable o grupo de variables las cuales pretenden ser medidas.

"El diferencial semántico --señala Heise-- mide las relaciones de las personas a palabras y conceptos de estímulo en términos de estimación sobre escalas bipolares definidas por objetivos antónimos". (27)

#### 4.2 SUPUESTOS DEL DIFERENCIAL SEMANTICO.

El supuesto base del diferencial semántico consiste en concebir a los conceptos como constructos poseedores de un núcleo central común. "Todo concepto posee un significado cultural común". (28) Esto no significa que a los conceptos se puedan adjudicar más de un significado, por el contrario, es posible encontrar diversas explicaciones sobre un determinado constructo, estando tales implicaciones derivadas tanto de lugar social que ocupa el sujeto como de la idiosincrasia de la cual es producto. Sin embargo, Osgood y colaboradores piensan que es posible encontrar un núcleo común entre la gama de posibles variaciones.

Naldesticher señala tres supuestos básicos además del ya citado:

- a) "El resultado de la evaluación o juicio puede contemplarse como el lugar que el estímulo ocupa en un continuo experiencial definido por dos adjetivos bipolares".
- b) "Muchos de los continuos experienciales son equivalentes pudiéndose representar, por tanto, unidimensionalmente".
- c) "Un espacio semántico es un conjunto de continuos que miden un estímulo determinado integrado a su vez por tres factores principales: factor evaluativo, factor potencia y factor actividad. Al conjunto de estos factores se denomina estructura EPA". (29)

Los estudios realizados por Tannenbaum en 1973 muestra la existencia de ésta estructura EPA de manera generalizada, hecho que es verificado a través de los estudios intelectuales y las diversas adaptaciones del DS a otros idiomas. En todos estos estudios salvo las adaptaciones que se han hecho al hindú muestran las existencias de la estructura EPA.

La ubicación de un concepto puede realizarse en una o varias dimensiones, por ejemplo, el concepto enseñanza, algunos sujetos podrán ubicarlo preponderantemente en la dimensión evaluativa y a la de potencia, mientras que otros lo signarán preferentemente por los de evaluación y actividad. Sin embargo, en algunos ciertos estímulos contarán con una sola dimensión.

#### 4.3 CONSTRUCCION DEL DIFERENCIAL SEMANTICO

Osgood señala que la actitud hacia un concepto es "la proyección de un punto sobre la dimensión evaluativa en un espacio semántico". (30)

Para construir un instrumento basado en el diferencial semántico, debemos escoger, en primer lugar los conceptos o estímulos que estén relacionados con la hipótesis sometida a comprobación. A continuación procedemos a descomponer el estímulo o concepto en subestímulos tratando de alcanzar el mayor grado de simplicidad posible.

Procediendo de esta manera debemos de llegar a un número determinado de frases o palabras que definan a un subestímulo o derivación de éste. Por ejemplo, si realizásemos un estudio de autoimagen, tendremos que descomponer éste concepto en tres subestímulos: autoimagen física o biológica, autoimagen psicológica y autoimagen social.

A su vez, cada uno de estos subestímulos deberá ser descompuesto en sub-subestímulos, retomando nuestro ejemplo, en la autoimagen biológica podemos encontrar frases como: mi cuerpo, mi cara, mis piernas, etc.

Una vez encontradas las frases o palabras que definen a los estímulos debemos escoger aquellas frases o palabras que más se relacionen con lo que pretendemos medir. Para ello se presentan otras frases a un conjunto de jueces, (entre 50 y 75 recomienda Naldesticher) pidiéndoles que califiquen en una escala por ejemplo de uno a cinco aquellas que crean, más definen un concepto dado. Se les pide adjudicar el uno las que más consideren tengan relación con el concepto a medir. La escala utilizada depende del número de frases presentada a los jueces; así, si presentamos ocho frases, la escala deberá ir de uno a ocho. El procedimiento de evaluación sigue la técnica diseñada por Thurstone.

Naldesticher recomienda que sean presentada a los jueces el doble de frases que finalmente formará el instrumento. Un estímulo puede estar bien medido utilizando de cuatro a siete frases.

Una vez elegidas las frases más idóneas, emprenderemos la tarea de llenar su espacio semántico con las escalas bipolares más adecuadas. Debemos cuidar que en dicho espacio semántico estén consideradas de manera equiparable los tres factores de la estructura EPA. Además, debemos cuidar que tales escalas bipolares puedan discriminar respuestas de los sujetos, es decir, nos permiten diferenciar y polarizar en un momento determinado las actitudes de los individuos.

Se recomienda incluir en cada espacio semántico, nueve escalas bipolares, asignando tres a cada uno de los factores. Sin embargo, la elección de las escalas debe estar en congruencia con las frases a medir, por ello, en algunos casos, las frases tendrán uno o dos de los factores. Este

hecho debe estar bien ponderado en el momento de escoger las escalas con el fin que el instrumento tenga en sí mismo una estructura lógica.

Las escalas de adjetivos bipolares dependen tanto de la cultura como del idioma, debe ser sometida a un análisis factorial y contrastada con una estandarización de adjetivos, procediendo posteriormente a un análisis de correlación. Este proceso es sumamente laborioso por lo que es recomendable acudir, en el caso del idioma español, a las escalas ya elaboradas por Díaz-Guerrero y/o Marín. En este estudio hemos utilizado las expuestas por Díaz-Guerrero en 1975. (31)

Una vez que hemos escogido los adjetivos bipolares que más concuerdan con las frases estímulo se escoge la escala o continuo numérico sobre el que el sujeto deberá ubicar su posición. Esta escala puede ir de 1 a 7, de -3 a +3, o cualquiera números que el investigador elija siempre que los intervalos entre los números sean equivalentes. El número menor debe adjudicarse al adjetivo negativo, quedando el puntaje mayor al positivo.

Ya hemos seleccionado la escala de medición, precedemos a elaborar el instrumento. Debe cuidarse, en primer lugar, que los tres factores de la estructura EPA queden mezclados de manera aleatoria. En segundo lugar, debemos revisar que las escalas no estén orientadas en una misma dirección, por ejemplo, sólo de negativo a positivo o viceversa. Por el contrario, las escalas estarán colocadas de tal manera que obliguemos al sujeto a meditar sus respuestas, colocando igual número de escalas de negativo a positivo como de positivo a negativo, de esta manera evitando las respuestas que se den en una sola línea.

Una vez elaborado el instrumento, debe tenerse especial cuidado en la redacción de las instrucciones colocadas al principio de cada frase a medir, por lo que recomendamos consultar lo expuesto por Naldesticher. (32)

La validez y la confiabilidad del instrumento que se basa en el DS son muy altas, lo cual quedó demostrado tanto en los estudios hechos por Tannenbaum, como en los realizados posteriormente a través de los estudios interculturales y de adaptación hechos a diversos idiomas y culturas.

El DS es una técnica sencilla que además cuenta con una gran flexibilidad en su aplicación y puede brindar buena información cuantitativa sobre diversos aspectos y procesos actitudinales. Además, la estadística del DS es sencilla y facilita la manipulación de los resultados.

En nuestra investigación no hemos dado gran importancia al peso de los tres factores de la estructura EPA ya que a nosotros no nos interesa conformar el mapa que rodea al concepto de ceguera sino medir el impacto y las diferenciales que produce en las medias de los puntajes de los sujetos, cuando esta información es agregada en un contexto similar a otro en donde está ausente. Esto nos llevó a modificar un poco el proceso de asignación de las escalas bipolares, pero en esencia observamos los pasos anteriormente señalados.

Esta posibilidad de adecuar el DS a las necesidades de la investigación es uno de los grandes alcances que se auna a los ya citados.

## CAPITULO 5

**APLICACION DE UNA ESCALA DE DIFERENCIAL SEMANTICO EN EL ESTUDIO DE LA EVALUACION PRODUCIDA POR DOS GRUPOS DE SUJETOS SOBRE UN PERSONAJE DESCONOCIDO.**

**TEMA: EL IMPACTO DE LA INFORMACION.**

### **PROBLEMA:**

Dada la información sobre un personaje desconocido a dos grupos distintos de sujetos, observar qué cambio se produce en la evaluación de uno de ellos cuando se menciona entre los datos descriptivos que el personaje es ciego.

### **OBJETIVO:**

Estudiar si existen diferencias significativas en la evaluación producida por dos diferentes grupos sobre un personaje desconocido, en donde uno de los grupos recibe como información adicional que tal personaje es ciego.

### **HIPOTESIS:**

Existen diferencias significativas en la evaluación que dos grupos hacen de un personaje desconocido cuando a uno de ellos se le informa que tal personaje es ciego.

### **VARIABLES DE INVESTIGACION:**

Las variables de investigación permiten definir y operacionalizar los conceptos teóricos que pretendemos probar en una investigación determinada.

La variable dependiente la constituyen los cambios en la evaluación que se producen en dos determinados grupos a partir de la variación de la información recibida sobre las características de un sujeto al que desconocen.

La variable independiente es la información de la ceguera de un sujeto desconocido que se proporciona a un grupo de sujetos.

Se entiende por ceguera el fenómeno fisiológico caracterizado por la ausencia de percepción sensorial en los ojos o en los órganos afines a éstos.

### **OPERACIONALIZACION DE LAS VARIABLES:**

Para determinar las evaluaciones de los sujetos ante la información recibida sobre ceguera (de alguien a quien no conocen) se aplicó un instrumento basado -centralmente- en

las escalas del diferencial semántico de Osgood y Tannenbaum, adaptadas al idioma español por Rogelio Díaz Guerrero (33). Con este instrumento se obtuvieron las medias de cada escala utilizada en los grupos y se contrastaron con el fin de saber si nuestra información sobre ceguera influyó en la evaluación de los sujetos.

#### **METODO:**

Por tratarse de un diseño de carácter cuasiexperimental se eligieron cuatro grupos de sujetos cuyas características fuesen similares con el fin de evitar, en la medida de lo posible, la aparición de factores que alteraran los resultados de la investigación.

#### **SUJETOS:**

Se recurrió a cuatro grupos de sujetos pertenecientes al Colegio de Ciencias y Humanidades del plantel Vallejo del turno matutino que cursaban, entre otras, la materia de "Comunicación Social" en el quinto semestre.

El promedio de edad de los sujetos fue de 18 años, todos ellos solteros. Cada grupo estaba compuesto por treinta estudiantes de los cuales, en promedio, el 50% eran varones y el otro 50% eran mujeres; pertenecientes todos a un nivel socioeconómico medio y medio bajo.

#### **PROCEDIMIENTO:**

La elección del problema objeto de esta investigación ocurrió de manera fortuita y desde el momento de su concepción se confrontaron los problemas de cómo abordar una investigación de carácter cuasiexperimental en el que la ceguera fuese el centro de la investigación como impacto en las actitudes de dos grupos distintos de sujetos, pero manipulada de tal forma que los resultados fuesen lo más objetivos posible.

En un primer momento ideamos organizar conferencias con dos grupos de estudiantes, en donde uno de ellos se diría que el conferencista era ciego (34), la temática pensada como motivo versaba sobre sexualidad humana para lo cual se extrajo un fragmento de la obra de McCary "La respuesta sexual humana". (35)

Después de realizar un primer intento con este diseño experimental nos dimos cuenta que el mismo presentaba muchas deficiencias. En primer lugar, nos enfrentábamos al problema de que el conferencista tendería, de manera involuntaria, a modificar los resultados al variar, aun sin pretenderlo, parte de su conducta durante el tiempo que durara su plática.

En segundo lugar, por el diseño mismo de la investigación y la dificultad que éste presentaba, el conferencista debía conocer el objetivo de las pláticas por lo que se generaba cierto sesgo de parcialidad.

En tercer lugar, no logramos encontrar en la bibliografía revisada paradigmas similares al aquí expuesto. Indudablemente que las investigaciones sobre primera impresión, formación de impresiones, credibilidad en la fuente y las realizadas en torno a la influencia de los indicios en la percepción de los sujetos son estudios que se acercan, con mucho, a los que pretendimos investigar. Sin embargo, distan, ya sea en el método utilizado o en los objetivos planteados; difiriendo, por ejemplo, en el instrumento de medición o en sí en el manejo que se daba al problema de investigación.

Un cuarto inconveniente lo constituyó la imposibilidad de manejar un equipo sofisticado y el que no exista en nuestra institución la infraestructura necesaria para realizar este tipo de investigaciones.

Por todo lo anterior optamos por manejar el problema de nuestra investigación a partir de la medición del impacto evaluatorio sufrido ante la presencia de la información que, sobre ceguera, exponemos en el siguiente párrafo de este capítulo.

Indudablemente que en la forma como se manejó la situación perdimos gran cantidad de información en aras de alcanzar mayor objetividad estadística, lo cual nos convoca a inclinarnos por un diseño diferente en investigaciones posteriores.

El tipo de estudio realizado fue un experimento de campo con un diseño cuasiexperimental. Fueron empleados cuatro grupos de estudiantes del Colegio de Ciencias y Humanidades plantel Vallejo dependiente de la Universidad Nacional Autónoma de México.

El experimento fue realizado el mismo día para todos los grupos entre las 7.00 y las 11.00 horas, trabajando con cada grupo un tiempo aproximado de 45 minutos, procediéndose de la siguiente manera:

Nos acercamos a la docencia encargada de impartir la materia de "Ciencias de la Comunicación", con el fin de solicitarle el tiempo utilizado por ella en la impartición de su cátedra, para trabajar nosotros con los grupos. No encontrando ningún obstáculo por su parte. Nos fue asignado un día durante el cual ella trabaja con los cuatro grupos de estudiantes de quinto semestre en el transcurso de la mañana.

El procedimiento seguido en cada grupo es el que a continuación se describe:

Un colaborador nos presenta ante el grupo como personal del Departamento de Literatura de la Universidad Autónoma Metropolitana en Iztapalapa, explicando que nos encontrábamos realizando un estudio acerca de la obra literaria de un supuesto escritor, Guillermo Hernández, de quien decíamos había cursado la carrera de Filosofía y Letras en la Universidad Nacional Autónoma de México. Según nuestra información había nacido en 1933 y fallecido en 1987 dejando inédita una vasta obra literaria, por lo que la UAM-I se había interesado en su publicación, pero necesitaba como requisito para realizarlo contar con la opinión de la comunidad estudiantil para determinar la importancia de esta obra.

En seguida este primer colaborador anunciaba la entrada de otro miembro quien daría lectura a un fragmento de un ensayo hipotético autor. Hecho lo cual abandonaba el salón de clases para dar paso al lector, el cual, cabe aclarar, sólo sabía que debía dar lectura al texto que previamente se le había entregado, ignorando por completo el objetivo de nuestra investigación y el objetivo que se perseguía.

Una vez concluida la lectura el segundo colaborador salía del salón y llamaba al primero que había permanecido mientras tanto afuera del salón. Este primer colaborador entraba de nuevo al salón y repetía el instrumento de medición para ser contestado por los estudiantes.

Esta actuación se repitió exactamente de la misma manera en el primer y tercer grupos; con el segundo y el cuarto se realizó casi idénticamente, sin embargo, en la información que se daba antes de la lectura se agregaba en los datos biográficos del supuesto escritor de que éste era ciego de nacimiento.

Esta nueva información se agregaba al final de todos los datos biográficos buscando provocar que los sujetos destacaran este elemento dentro del mensaje recibido.

Como hemos dicho anteriormente, la investigación se realizó el mismo día, entre la salida de un grupo y la llegada de otro transcurrían aproximadamente 15 minutos con lo que se evitaba la comunicación de los estudiantes de los diferentes grupos.

La primera parte del experimento, la parte informativa, duró aproximadamente 5 minutos, la lectura del fragmento transcurrió en diez minutos y el tiempo de aplicación del instrumento fue de 25 a 30 minutos.

Es necesario resaltar que la persona encargada de leer el fragmento de la obra fue escogida al azar y no tenía ninguna información acerca del estudio.

Se escogieron cuatro grupos con el fin de evitar la desviación de los resultados producidos por el nerviosismo de los colaboradores durante sus primeras intervenciones y de esta manera reducir errores en los resultados.

Escogimos un fragmento de la obra denominada "Drama Cósmico" que es parte del libro Nueve Meditaciones de Alan Watts seguros que no era conocido por ninguno de los estudiantes.

La parte medular del instrumento era la tercera ya que nos interesaba conocer las variaciones en la percepción de los sujetos respecto del autor, provocadas a partir de la información sobre su ceguera. La primera y segunda parte fueron incluidas con el fin de disimular el objeto de nuestra investigación y como parte complementaria de nuestro instrumento. En la parte final de este trabajo se encontrará un apéndice, donde se incluye el cuestionario utilizado.

#### INSTRUMENTO:

Se elaboró un instrumento integrado básicamente por tres áreas. La primera de ellas, consta de cuatro adjetivos con los que se pidió a los sujetos que calificaran a una persona que les dio lectura al fragmento de una obra literaria; tales objetivos fueron medidos con una escala tipo Likert con las siguientes opciones:

4	3	2	1
muchísimo	mucho	poco	nada

En la segunda parte se presentaban 14 objetivos con los cuales se les solicitaba a los sujetos evaluar la obra escuchada. Para la calificación se usó la misma escala que en la parte anterior.

La parte más importante de nuestro instrumento fue la última donde se utilizaron 21 escalas de adjetivos bipolares del tipo del diferencial semántico mediante las cuales se pretendía medir la percepción que los sujetos se formaron del escritor de la mencionada obra.

Después de varios intentos para medir el concepto de ceguera y los cambios que éste propicia fueron escogidas las 21 escalas bipolares mencionadas anteriormente con el fin de medir los cambios producidos por nuestra variable independiente.

Las escalas de medición utilizadas son de intervalo; y la validez es de carácter concurrente.

## TRATAMIENTO ESTADISTICO:

Para el procesamiento de los datos obtenidos se utilizó un programa del SPSS, con este programa separamos a los 120 sujetos en dos grupos de los cuatro que originalmente formaban parte de la investigación.

Una vez obtenidos ambos grupos se aplicó una prueba "t" con el fin de conocer si existían diferencias significativas entre las medidas de los grupos para cada ítem evaluado.

Después de observar las diferencias existentes entre los puntajes se aplicó un análisis factorial para cada una de las áreas del cuestionario con el objeto de saber cuántas dimensiones se medían en cada una de ellas, y si existía correlación entre las mismas para sumar el puntaje de los ítems; confirmando, de paso, la validez del instrumento.

Con el análisis factorial se confirmó la validez del instrumento que, podríamos decir, se daba de manera concurrente pues las dimensiones ya han sido validadas en los estudios realizados por Rogelio Díaz Guerrero y colaboradores.

## HIPOTESIS ESTADISTICAS:

$$H_0 = \mu_1 = \mu_2$$
$$H_1 = \mu_1 \neq \mu_2$$

en donde:

$\mu_1$  = Grupos de sujetos donde no se dio ningún tipo de información adicional.

$\mu_2$  = Grupos de sujetos a los que se les informó acerca de la ceguera de un escritor desconocido.

## RESULTADOS:

El tratamiento estadístico efectuado mostró que no existían diferencias significativas en las medidas de los ítems de las tres partes del cuestionario.

A continuación señalamos los ítems en los que la diferencia es mayor sin llegar a ser significativa:

ITEM	GRUPO 1	GRUPO 2
14	2.14	2.55
19	4.50	4.80
21	4.80	3.90
22	4.92	4.27
23	4.61	5.04
24	5.03	5.62
32	5.48	5.04
37	4.94	5.21
38	4.64	4.91

Estos resultados nos llevan a rechazar nuestra hipótesis alternativa y, por consecuencia a aceptar la hipótesis nula, en el sentido de que no existen diferencias significativas entre las medidas del grupo I con las del grupo II.

Realizamos el análisis factorial de cada una de las partes que integran el cuestionario. En la primera parte donde se evaluó a la persona lectora del fragmento utilizado se efectuó un análisis factorial con rotación oblicua en donde se obtuvo un solo factor al que denominamos "evaluación del lector".

En este factor se obtuvo como medida por grupo:

FACTOR	GRUPO I	GRUPO II
"Evaluación del lector"	2.89	2.87

En la segunda parte del cuestionario el análisis factorial también se aplicó con una rotación oblicua obteniéndose tres factores:

FACTOR	GRUPO I	GRUPO II
"Importancia de la lectura"	2.85	2.06
"Claridad de la lectura"	2.82	2.08
"Confianza en la lectura"	2.48	2.58

El análisis factorial realizado en la tercera parte de nuestro cuestionario, el cual también fue rotado de manera oblicua como las dos secciones anteriores, arrojó tres factores principales.

El primer factor al que denominamos "Evaluación" incluía los ítems

19, 20, 22, 24, 25, 27, 28, 29, 30, 31, 32, 33, 34, 35, 37 y 40

El segundo factor, "Potencia" incluyó los ítems 23,26 y 38.

El tercer factor, "Actividad" incluyó los ítems 21,33,34,36 y 39.

La suma de las medias grupales en éstos últimos ítems por factor fueron:

FACTOR	GRUPO I	GRUPO II
	4.98	5.06

Como puede apreciarse no existe diferencia significativa en los promedios por factor.

#### DISCUSION DE LOS RESULTADOS.

La información que se da sobre ceguera, según nuestros resultados, no afecta la evaluación que los individuos hacen de un sujeto a quien desconocen. Sin embargo, esto contrasta con lo que podemos observar en la realidad. Esto nos lleva a pensar, en primer lugar, que las distintas campañas emprendidas por algunos organismos gubernamentales en aras de transformar la imagen de los ciegos y minusválidos pueden encontrar aparentemente buena acogida por parte de los ciudadanos sin que ésta se traduzca necesariamente en una actitud de aceptación e incorporación de éstos individuos a la sociedad pues aparentemente se acepta la igualdad de derechos y obligaciones cuando en el plano de la realidad esto no ocurre, sobre todo en aquellos ámbitos que se relacionan con las fuentes de trabajo.

Escapa, con mucho, los alcances de esta investigación determinan la imagen que nuestra información social se tiene de la ceguera pero señala por lo menos alguno de los obstáculos que en ciertas áreas tiene la elaboración de programas destinados a la sensibilización de los distintos estratos y clases que forman nuestra sociedad, ya que los resultados mostraron no solo una diferencia en las evaluaciones realizadas sino que, más aún, aparece cierta tendencia a evaluar más positivamente cuando se señalaba que el escritor era ciego.

Podría pensarse, entonces, que los sujetos dan por hecho un a igualdad de posibilidades lo cual se traduciría en igualdad de oportunidades; hecho que las estadísticas desmienten de manera rotunda. Los últimos datos proporcionados por OMS (Organización Mundial de la Salud). Señalan que alrededor de 5 millones de mexicanos tienen algún grado de deficiencia física, y de ellos sólo el 0.1% han alcanzado una incorporación aceptable en términos de jurisdicción internacional, a nuestra sociedad. De estos cinco millones cálculos aproximados señalan que 300,000 son

ciegos y de éstos sólo el 1% han podido concluir la educación primaria ignorándose, las cifras de aquellos que siguen una educación posterior. Se ignora, asimismo, en términos cuantitativos el porcentaje que se dedica a menesteres como la mendicidad y otras actividades degradantes. De ahí que podemos afirmar que existe una enorme incongruencia entre nuestros resultados y lo que ocurre en nuestra sociedad.

La explicación de estos fenómenos es sumamente compleja y no es nuestra pretensión abordar tales explicaciones. Para entender esta disonancia tenemos que considerar, en primer lugar, las características mismas de la investigación. Nos vimos obligados a realizar esta forma de evaluación debido a que no encontramos el mecanismo experimental idóneo que pusiera al sujeto ciego en contacto directo con sus evaluadores y que al mismo tiempo nos llevara a un control de todas las variables con el fin de que no afectaran a los resultados de manera imprevista. Por tanto, tuvimos que recurrir a una evaluación indirecta que seguramente, modificó los resultados esperados.

En segundo término, es necesario considerar que no se evalúa de la misma manera a alguien en el plano intelectual que en el plano físico-laboral, por lo que estos factores pueden influir también en los resultados. (36)

Será necesario crear otros esquemas experimentales o recurrir a otras alternativas de investigación para tener información más confiable en estos ámbitos.

Finalmente en esta investigación se muestran ciertas limitantes que algunos sistemas cuasiexperimentales que tienen la dilucidación de problemáticas sociales cuya envergadura rebasa, con mucho, las limitantes de estos esquemas en aras de alcanzar su validez y confiabilidad, por ello, insistimos en la necesidad de idear nuevos esquemas formales para obtener una mayor información, pero sobre todo, diseñar nuevas formas que nos permitan incorporar los aspectos cuantitativos a los que cualitativamente puedan proporcionar buenas explicaciones en un esfuerzo por encontrar soluciones, no solo más ajustadas a la realidad, sino además incluir soluciones a líneas de acción que sean factibles de llevarse a cabo.

La psicología social, como disciplina, ofrece distintas alternativas, algunas de las cuales se han señalado en esta investigación; desde los trabajos hechos sobre los procesos que conllevan a la percepción social, hasta la elaboración de ciertos instrumentos destinados a medir determinados

fragmentos de dichos procesos. Sin embargo, los psicólogos sociales deben enfrentar la tarea de trascender las limitaciones curriculares y vencer los dogmas y las barreras que se esgrimen, más como defensa de una posición laboral, que como verdadero convencimiento de que lo que se hace es capaz de encontrar eco en la realidad.

## CONCLUSIONES

La conclusión que se desprende de los resultados obtenidos es obvia. Rechazamos la hipótesis que nos habíamos planteado originalmente en el sentido de que la evaluación realizada por los dos grupos sometidos al estudio no fue afectada de manera significativa al agregar a la información dada a uno de los grupos, que el escritor desconocido era ciego; por lo menos así lo muestran las medias grupales. Por ende, la conclusión general es que la información sobre ceguera no afecta la evaluación que los sujetos hacen sobre otro al que no conocen.

El diferencial semántico abordado en el capítulo 4 de este trabajo ha servido como instrumento idóneo en la obtención de los resultados de las evaluaciones que requeríamos. Sin embargo, acaso sea necesario confrontar este instrumento en otras condiciones y con otros sujetos para profundizar a los alcances y limitaciones del mismo.

La evaluación forma parte indudablemente de los procesos perceptivos que realizan los sujetos. En el caso que nos habíamos planteado, tratábamos de orillar a nuestro grupo experimental a remitirse a la información que poseía sobre los ciegos y cómo esta se integraba en aras de dar un fallo sobre alguien a quien no conocían.

Pareciera que, forzando el análisis de los resultados, en los ordenamientos perceptuales de los sujetos, las evaluaciones sobre los ciegos no juegan un papel preponderante que los haga distintivos del resto de los individuos a evaluar en una formación social determinada. Esto no concuerda con la cotidaneidad que nosotros observamos y que hemos discutido en la parte anterior de nuestro trabajo, pero sí nos brinda información en el sentido de comprender cuál puede ser la resonancia de las distintas campañas que emprenden organismos gubernamentales con la finalidad de concientizar a la ciudadanía sobre la factibilidad de la integración, no solamente de los ciegos, sino de aquellos quiénes son considerados minusválidos o incapacitados.

Parece, según demuestra nuestro estudio, que el impacto de la información sobre ceguera debe calibrarse a través de la utilización de discursos propagandísticos más creativos con el fin de reducir esta cierta impermeabilidad de los sujetos a tales informaciones.

Resulta interesante darse cuenta que aunque no hubo diferencias significativas en las medias grupales, sí observamos cierta tendencia a sobrevaluar al escritor cuando se menciona que éste era ciego. Esta evaluación favorable se dió básicamente en aquellas escalas bipolares relacionadas

con el factor de "evaluación". Por ejemplo; antipático - simpático; desagradable - agradable; despreciable - admirable; débil - fuerte; tonto - inteligente; chico - grande; pésimo - excelente.

Si combinamos estos aspectos donde fué sobrevaluado nuestro incógnito escritor encontramos que éste era más: admirable, agradable y simpático, en primer lugar; así como inteligente y excelente, en segundo lugar; todos estos adjetivos relacionados con el factor de evaluación y con mayor fuerza y grandeza en los que se relacionan con el factor de potencia.

Contrastando con esta tendencia de sobrevaluación aparece una escala bipolar, quizá la que tiene mayor diferencia es la que va de 4.8 en el primer grupo a 3.9 en el segundo y a la que correspondían los adjetivos frío - cálido.

Parecen tener cierta lógica estos resultados ya que generalmente la falta de expresión en los ojos es asociada con la frialdad y, a pesar de que en otros ámbitos el escritor es calificado como simpático e inteligente, muestra un hecho que parece comprobarse en la realidad en tanto que la mayoría de los sujetos tienden a mantenerse alejados de aquellos que presentan alguna forma de atipia.

Para indagar y comprobar estos últimos datos se requerían investigaciones más amplias encaminadas al análisis de los distintos aspectos que conformarían la percepción sobre la ceguera y que no pueden ser reducidos a partir de un diseño tan limitado como el utilizado en esta investigación.

Reiteramos nuestra convicción de que en cualquier proceso relacionado con la psicología social deben ser considerados los factores histórico - sociales, así como los filogenéticos, haciendo hincapié -claro está- en alguno de ellos, según lo requiera la investigación. Esta necesidad de contextualizar requiere, necesariamente, de un esfuerzo mayor por parte del psicólogo social, pero creemos que se hace necesario en aras de superar la desordenada, abigarrada y muchas veces futil gama de estudios realizados.

La concepción de representación social formulada por Moscovici y colaboradores, ofrece una perspectiva interesante en el requerimiento que tenemos de crear constructos conceptuales que, por una parte sean capaces de superar los modelos funcionalistas y, por otra, sirvan de guía para el análisis de las formas, mecanismos y desarrollos que el hombre lleva a cabo para construir sus estructuras perceptuales.

Esta investigación ha tratado de ceñirse al rigor de la técnica cuantitativa y corriendo el riesgo de lo que acabamos de censurar, lo cual señala tan sólo nuestro interés de no descartar la utilización de dichas técnicas, pero sí de reincorporarlas bajo nuevas estructuras conceptuales, y a partir de planteamientos críticos que lleven a una utilización dinámica y transformadora de dichas técnicas en la creación y recreación de nuestra realidad.

En este esfuerzo hemos conjuntado nuestro marco teórico, teorías que no sólo fueron concebidas en distintos momentos del desarrollo teórico de la psicología social, sino que además en algunos casos pueden considerarse como contrapropuestas. Hemos querido condensar una visión que, incorporando rangos o conceptos de formulaciones disímiles, nos lleve a integrar un esquema más aproximado a ciertos procesos intelectivos de los sujetos.

Indudablemente que en la base de la actividad cognoscitiva del hombre están las actividades sensoperceptivas biológicamente dadas por la filogenia del "Homo Sapiens" y, como diría Piaget, sobre estas estructuras básicas se irán integrando los constructos socio-históricos que han sido acumulados por el devenir de la historia social. Parece ser que los sujetos ordenan los objetos que les rodean en grupos o categorías que, primero de manera primigenia, utilizan para integrar el todo externo en particularidades cada vez más específicas, por ejemplo, el niño después de los dos primeros años de vida aprende a diferenciar entre objetos animados e inanimados y experimenta formas de clasificación cada vez con mayor grado de diferenciación.

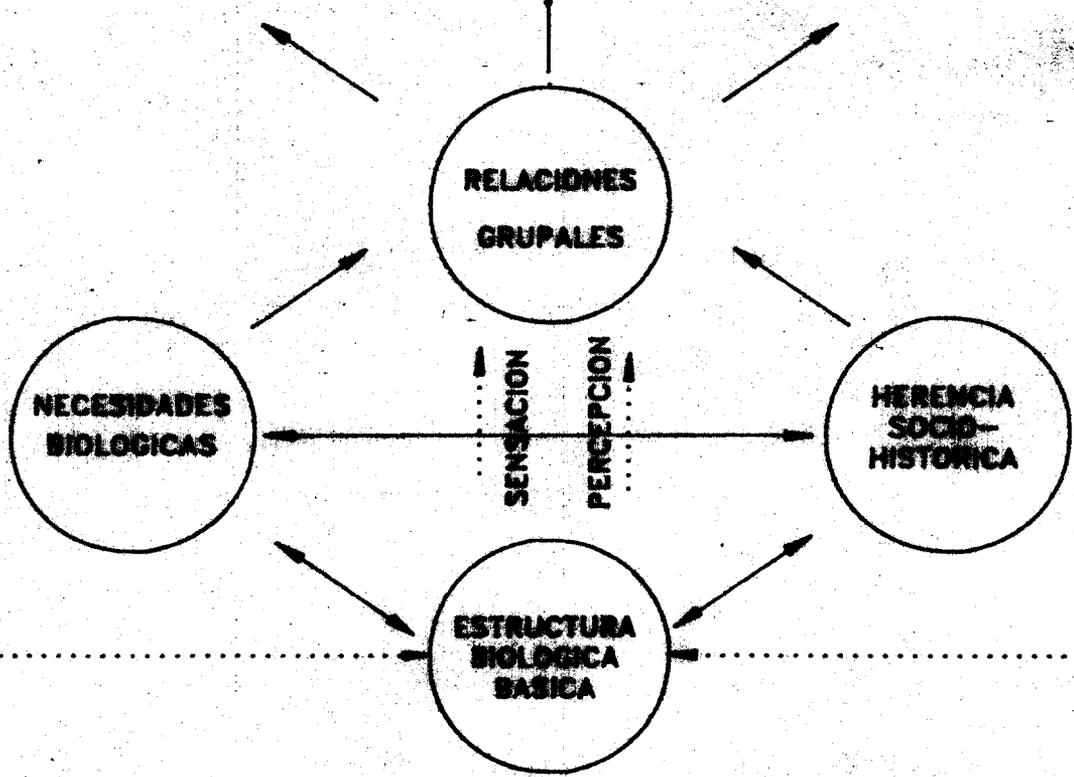
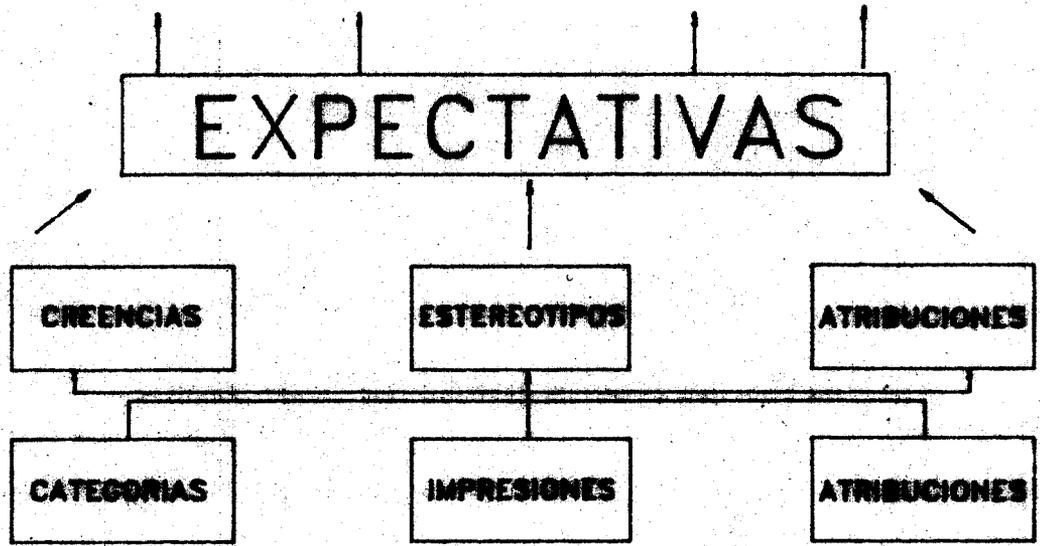
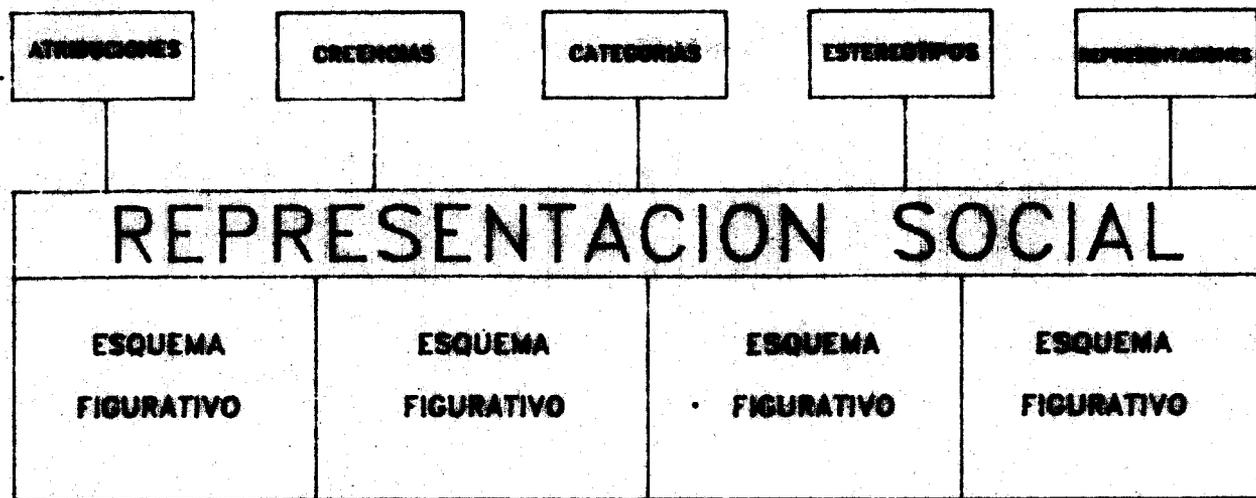
Estas estructuras categoriales dan origen a formas cada vez más complejas de integración, guiando las percepciones posteriores y orientando las impresiones que los sujetos se forman de los otros.

Impresiones y categorías juegan de manera dialéctica interactuando en el plano cognoscitivo del sujeto hasta integrarse en lo que Moscovici denomina "esquemas figurativos". A este nivel el sujeto no sólo ha incorporado categorías e impresiones, sino que al intentar guiar su camino, formula atribuciones permeadas por los estereotipos que han ido sustituyendo a ciertas categorías. A su vez los esquemas figurativos integran las representaciones sociales que los sujetos tienen del mundo, las cuales día con día son confrontadas con la realidad.

En esta integración esquemática expuestas las experiencias motivacionales y emotivas de los sujetos así como sus necesidades más elementales juegan un papel fundamental. La relación entre cognición y emotividad han sido motivo de innumerables discusiones entre las escuelas

sicológicas y psicosociales, por lo que ahí tan sólo señalamos esta correlación.

Para concluir mostramos el siguiente esquema tentativo:



## NOTAS

- (1) J.L. Rubinstein. Principios de Psicología General. Trad. Sarolta Trowsky, 5a. ed., Grijalvo, México, 1974, p. 213.
- (2) J.L. Pinillos. Principios de Psicología, 9a. ed., Alianza Editorial, Madrid, 1981, p. 108.
- (3) John Locke, destacado pensador del siglo XVII preocupado no solo de los asuntos filosóficos, sino interesado también en los aspectos relacionados con la fisiología. Los planteamientos de Locke son considerados como sustento de las ideas asociacionistas y atomistas, retomadas tanto por algunas filosóficas como por algunas corrientes de la Psicología general.
- (4) Johannes Müller fué el más relevante defensor en la lucha contra la escuela alemana del "idealismo fisiológico"; formuló la ley de la energía específica de los órganos de los sentidos, según la cual a cada estímulo aquellos responden solamente con el tipo de sensación que le es propio.
- (5) Pinillos, op. cit. p. 111.
- (6) Rubinstein, op. cit. p. 214.
- (7) Weber y Fechner señalan que percibimos cambios relativos y no absolutos en la intensidad de los estímulos, y que además los órganos sensoriales poseen algo que denominaron umbrales diferenciales. Los umbrales o dinteles son rangos que poseemos para percibir los objetos. Aquellos fenómenos que estén por encima o por debajo de dichos límites no pueden ser apreciados. Por ejemplo, el ojo humano es capaz de percibir determinados colores lo cual no significa que la longitud de onda luminica no pueda manifestarse a mayor o menor longitud de onda de la que normalmente somos capaces de localizar. Esta característica de los umbrales, también permite a determinados órganos tener cualidades discriminativas para captar las variaciones tanto en intensidad como en procedencia del estímulo. Finalmente, es necesario destacar el hecho de que todo sistema es adaptable, habituable y que varía de acuerdo a cada sujeto.
- (8) Rubinstein, op. cit. p. 271.
- (9) Willhem Wundt es considerado el padre de la psicología experimental ya que desarrolló técnicas y aparatos para la experimentación psicológica. En 1879 fundó en Leipzig Alemania, un laboratorio donde emprendió muchos experimentos en materia de sensación, percepción y

memoria, muchos de los cuales se enfocaron con vistas a sus bases fisiológicas.

(10) William James, aunque fue en el contexto de la teoría de las emociones donde nos encontramos por primera vez con el pensamiento de este investigador, sería un error creer que solo hizo aportaciones en este campo. Al igual que Wundt, fisiólogo-filósofo que se convirtió en psicólogo, participó considerablemente en el establecimiento de la trayectoria de la joven ciencia.

(11) Dentro de la Psicología existen grandes escuelas o corrientes de pensamiento que tratan de explicar la conducta humana a partir de sus particulares enfoques. Así, el conductismo explica la conducta humana como una respuesta ante un estímulo dado en donde, por la imposibilidad de demostrar experimentalmente los procesos cognitivos mediadores, toda la actividad humana es entendida como esa simple respuesta al estímulo.

Por su parte, la Gestalt es una corriente englobada dentro de las denominadas cognoscitivas; para esta línea de pensamiento sí existen procesos cognitivos mediadores entre el estímulo y la respuesta, divergiendo, por lo consiguiente, tanto en el método como en la forma de considerar la conducta humana con respecto al conductismo.

(12) Pinillos, op. cit. p. 123.

(13) Moscovici, Psicología Social, Vol. II, trad. David Rosenbaum, Barcelona, 1984, p. 415.

(14) Moscovici, op. cit. p. 418.

(15) Fritz Heider elaboró en 1944 un artículo llamado "Casualidad Fenomenológica" cuyos planteamientos fueron desarrollados posteriormente en 1958 en "The Psychology of Interpersonal Relation".

(16) El experimento de McArthur consistió, básicamente, en presentar una serie de dibujos donde una persona aparecía sonriendo ante un cómic. La información que acompañaba a los dibujos era modificada de acuerdo a la manipulación de las diversas variables, por ejemplo, a algunos de los sujetos que tomaron parte en el experimento se les informó que la mayoría de dichas personas reían durante las actuaciones de dicho cómic; a otros se les indicó que la persona sonriente era poco dada a expresar sus sentimientos de agrado o de desagrado. A otros más se les decía que el cómic era especialmente hábil para divertir al público. Las variables se combinaron de tal forma que provocaran la mayor cantidad de casos probables.

- (17) Moscovici, op. cit. p. 436.
- (18) Más adelante en este mismo capítulo, incluimos investigaciones relacionadas también con la atribución, pero que por razones de ordenamiento hemos considerado necesario plantearlas de manera separada con el fin de hacer más claro el análisis de nuestro marco teórico. Estas investigaciones se relacionan con la formación de las impresiones y si bien se encuentran íntimamente ligadas a los conceptos de atribución hemos preferido colocarlas en este capítulo en un lugar aparte.
- (19) W. Doise et al. *Psicología Social experimental*, trad. Joan Farré; Miró, ed. Hispano Europea, Barcelona 1980 p. 72.
- (20) Un grupo de investigadores norteamericanos realizaron numerosos experimentos acerca de las actitudes que los blancos asumían ante los negros, principalmente, así como diversas investigaciones han abordado las actitudes anti-sionistas en diferentes partes del mundo. Tajfel, indagando éstas investigaciones, encontró datos empíricos obtenidos en grupos humanos que le permitieron intentar trasladar las contribuciones hechas por la Psicología cognitivo-experimental acerca de los procesos de percepción y estructuración cognitiva a los que nos referiremos más adelante.
- (21) V. Doise capítulo 19.
- (22) G.P. Fredvechni (et al). *Psitologia Social 2a. Ed. Ed. Catargo de México, 1983, p. 90.*
- (23) Insko, Chester A., *Psicología Social experimental*. trad. Ernesto de la Peña, Ed. Trillas, México, 1980, p. 114.
- (24) Summers, Gene F., *Medición de actitudes*. trad. Javier Aguilar V., Ed. Trillas, México, 1986, p. 278.
- (25) Summers, op. cit., p. 278.
- (26) Nadelsticher, Mitrani Abraham. *Técnicas para la construcción de cuestionarios de actitudes y opción múltiple*. Instituto Nacional de Ciencias Penales, México, 1983, p. 39.
- (27) Kerlinger Fred, N. *Investigación del comportamiento*, trad. José Rafael Blengio, 2a. ed., Ed. Interamericana, México, 1985, p. 399.
- (28) Kerlinger, op. cit. , p. 404.

- (29) Nadelsticher, op. cit., p. 40.
- (30) Summers, op. cit., p. 278.
- (31) Díaz-Guerrero R., El Diferencial Semántico del idioma español. Ed. Trillas, México, 1983.
- (32) V. Nadelsticher cap. IV.
- (33) V. Díaz-Guerrero
- (34) El conferencista era uno de los dos investigadores de este estudio y realmente es ciego, Debía, para efectos de la investigación, comportarse de la misma manera en ambos grupos para lo cual se pensó que esperaría fuera del aula en las dos situaciones hasta ser llamado por el otro investigador quien ya debía haberlo presentado; ignorando el primero a cuál de los grupos se había dado la información adicional.
- (35) Se realizó un experimento en la Escuela Nacional de Maestros en el turno matutino con dos grupos de estudiantes de tercer año, formados por 20 alumnos en promedio, procediendo después a analizar los resultados obtenidos, los cuales mostraban una marcada tendencia a evaluar positivamente al conferencista cuando se decía que éste era ciego, las limitaciones que presentó este esquema experimental nos obligaron a abandonarlo.
- (36) No se evaluarán de la misma manera las capacidades que un minusválido tenga en actividades de orden mecánico, que de orden manual o intelectual.

UNIVERSIDAD AUTONOMA METROPOLITANA  
DEPARTAMENTO DE LENGUA Y LITERATURA

CUESTIONARIO DE DRAMA COSMICO

INSTRUCCIONES

I. A CONTINUACION HAY UNA LISTA DE CARACTERISTICAS CON LAS CUALES QUEREMOS QUE EVALUE USTED AL LECTOR, ANOTE USTED EL NUMERO QUE CORRESPONDE A SU RESPUESTA TOMANDO EN CUENTA QUE 4 ES MUCHISIMO Y 1 NADA.

CONTESTE CUIDADOSAMENTE Y A LA MAYOR BREVEDAD POSIBLE:

ESCALA:

MUCHISIMO ..... 4  
MUCHO ..... 3  
POCO ..... 2  
NADA ..... 1

CARACTERISTICAS DEL LECTOR:

QUE TAN BUENO ES .....  
QUE TAN AMENO FUE .....  
QUE TAN CLARO FUE .....  
QUE TAN CONTINUO FUE .....

INSTRUCCIONES:

II. A CONTINUACION HAY UNA LISTA DE CARACTERISTICAS CON LAS CUALES QUEREMOS QUE EVALUE USTED "EL CONTENIDO DE LA LECTURA ANTERIOR". ANOTE USTED EL NUMERO QUE CORRESPONDA A SU RESPUESTA TOMANDO EN CUENTA LA ESCALA ANTERIOR DONDE 4 ES MUCHISIMO Y 1 NADA.

CONTESTE CUIDADOSAMENTE Y A LA MAYOR BREVEDAD POSIBLE:

CARACTERÍSTICAS DEL CONTENIDO DE LA LECTURA:

QUE TAN INSTRUCTIVA FUE .....  
QUE TAN ABUNDANTE FUE .....  
QUE TAN TRASCENDENTE FUE .....  
QUE TAN CONCISA FUE .....  
QUE TAN IMPORTANTE FUE .....  
QUE TAN COMPRESIBLE FUE .....  
QUE TAN EXPLICITA FUE .....  
QUE TAN UTIL FUE .....  
QUE TAN DESCONOCIDA FUE PARA USTED .....  
QUE TAN VERAZ FUE .....  
QUE TAN SENCILLA FUE .....  
QUE TAN COMPLETA FUE .....  
QUE TAN APLICABLE FUE .....  
QUE TAN NECESARIA FUE .....



AMABLE	---	:	---	:	---	:	---	:	---	:	---	:	DESCORTES
FALSO	---	:	---	:	---	:	---	:	---	:	---	:	VERDADERO
ACTIVO	---	:	---	:	---	:	---	:	---	:	---	:	PASIVO
LENTO	---	:	---	:	---	:	---	:	---	:	---	:	RAPIDO
ALEGRE	---	:	---	:	---	:	---	:	---	:	---	:	TRISTE
CALMADO	---	:	---	:	---	:	---	:	---	:	---	:	NERVIOSO
PESIMO	---	:	---	:	---	:	---	:	---	:	---	:	EXCELENTE
CHICO	---	:	---	:	---	:	---	:	---	:	---	:	GRANDE
TORPE	---	:	---	:	---	:	---	:	---	:	---	:	AGIL
LIMPIO	---	:	---	:	---	:	---	:	---	:	---	:	SUCIO

SEXO: \_\_\_\_\_ EDAD: \_\_\_\_\_ ESTADO CIVIL: \_\_\_\_\_  
 ESCOLARIDAD: \_\_\_\_\_ OCUPACION(ES): \_\_\_\_\_

## BIBLIOGRAFIA

- Campbell, Donald T. Diseños experimentales y cuasiexperimentales en la investigación social. trad. Mauricio Kitaigorodski, 6a. reimpression, Amorrortu Editores, Buenos Aires, 1973, 160 pp.
- Díaz-Guerrer, Rogelio. El diferencial semántico del idioma español, Ed. Trillas, México, 1975.
- Deutsch, Morton y Krauss, Robert M., Teorías de psicología social, 1a. reimpression, Ed. Paidós, Barcelona, 1980, 212 pp.
- Doise, W. (et al), Psicología social experimental, trad. Joan Farré : Miró, Hispano Europea, Barcelona, 1980, 476 pp.
- Guyton Arthur. Fisiología Humana. trad. Roberto Espinoza Zarza, 5a. edición, Interamericana, México, 1984, 490 pp.
- Insko, Ch y Schopler J. Psicología social experimental, trad Ernesto de la Peña, 2a. edición, Trillas, México, 1980, 642 pp.
- Kerlinger, Fred. Investigación del comportamiento. Técnicas y Metodología, trad. José Rafael Blengio, 2a. edición, Interamericana, México, 1985, 525 pp.
- Moscovici, Serge. Introducción a la Psicología Social, trad. Joaquín Fernández Bernaldo, Planeta, Barcelona, 1975, 347 pp.
- Moscovici, Serge. Psicología Social Vol. I, trad. David Rosenbaum, Paidós, Barcelona, 1984, 671 pp.
- Nadelsticher Mitrani, Abraham, (et al). Teoría e investigación en Psicología Social. (serie Cuadernos Universitarios No. 4) U.A.M.-I, México, 1982, 119 pp.
- Pinillos, J.L. Principios de Psicología. 9a. edición, Alianza Editorial, Madrid, 1981, 731 pp.
- Platónov, K. (et al). Psicología Social, 2a. edición, Cartago, México, 1983, 315 pp.
- Rubinstein, J.L. Principios de Psicología General, trad. Sarolta Trowsky, 5a. edición, Grijalvo, México, 1974, 767 pp.
- Schnader, David. Percepción Personal. Fondo Educativo Interamericano, México, 1982.

- Sellitz, C. (et al). Métodos de investigación en las relaciones sociales. 7a. edición, Ediciones Rialp S.A. Madrid, 1974, 670 pp.
- Summers, Gene F. Medición de actitudes, trad. Javier Aguilar V. 4a. reimpresión, Trillas, México, 1986, 688 pp.
- Torregrosa, José R. Teoría e Investigación en la Psicología Social Actual. Instituto de la Opinión Pública, Madrid, 1984, 1037 pp.
- Zimbardo, Philip G. (et al). Influencia sobre las actitudes y modificación de conducta, trad. Julio Ponce de León, Fondo Educativo Interamericano, Bogotá, 1982, 248 pp.

## INDICE

INTRODUCCION .....	i
CAP. 1 SENSACION Y PERCEPCION .....	1
1.1 LA SENSACION .....	1
1.2 LA PERCEPCION .....	4
1.2.1 LA ATENCION .....	5
1.2.2 CARACTER HISTORICO DE LA PERCEPCION .....	6
CAP. 2 PERCEPCION SOCIAL .....	8
2.1 LA REPRESENTACION SOCIAL .....	10
2.2 LA TEORIA DE LA ATRIBUCION .....	14
2.2.1 HEIDER Y SU MODELO DE ATRIBUCION .....	16
2.2.1.1 LA PERCEPCION DE SER CAPAZ .....	18
2.2.1.2 LA PERCEPCION DE TRATAR .....	18
2.2.2 MODELOS DE ATRIBUCION INFERENCIAL CORRESPONDIENTE .....	19
2.2.3 ATRIBUCION DE LA PERSONA Y DE LA SITUACION .....	21
2.2.3.1 EL MODELO DE COVARIANZA .....	22
2.2.3.2 MODELOS DE ESQUEMAS CASUALES .....	24
2.2.4 LA TEORIA DE LA ATRIBUCION DEL EXITO Y EL FRACASO DE WEINER .....	25
2.2.5 ALGUNAS CONSIDERACIONES GENERALES ACERCA DE LA TEORIA DE LA ATRIBUCION .....	25
2.3 CATEGORIZACION .....	28
2.3.1 PRINCIPIOS DE LA TEORIA DE LA CATEGORIZACION .....	29
2.3.2 LA FORMACION DE CATEGORIAS .....	32
2.3.3 LA CATEGORIZACION EN LA IDENTIDAD SOCIAL .....	35
2.3.4 DIFERENCIACION CATEGORIAL .....	36
2.4 LA FORMACION DE ESTEREOTIPOS .....	37
2.5 LA FORMACION DE LAS IMPRESIONES .....	40
2.5.1 JUICIOS INSTANTANEOS .....	41
2.5.2 OTROS RASGOS EN LA FORMACION DE LAS IMPRESIONES .....	42
2.5.3 LA GENERACION DE LOS INDICIOS .....	43
2.6 RESUMEN .....	44
CAP. 3 ALGUNOS EJEMPLOS EXPERIMENTALES .....	46
3.1 ASCH Y SUS INVESTIGACIONES .....	46
3.1.1 EL EXPERIMENTO CENTRAL .....	46
3.2 CREDIBILIDAD DE LA FUENTE .....	50
3.2.1 HOLLANDER Y SUS INVESTIGACIONES SOBRE LA CREDIBILIDAD DE LA FUENTE .....	51

<b>CAP. 4 EL DIFERENCIAL SEMANTICO</b> .....	54
4.1 DEFINICION DEL DIFERENCIAL SEMANTICO .....	54
4.2 SUPUESTOS DEL DIFERENCIAL SEMANTICO .....	55
4.3 CONSTRUCCION DEL DIFERENCIAL SEMANTICO .....	55
<b>CAP. 5 APLICACION DE UNA ESCALA DIFERENCIAL SEMANTICO EN EL ESTUDIO DE LA EVALUACION PRODUCIDA POR DOS GRUPOS DE SUJETOS SOBRE UN PERSONAJE DESCONOCIDO</b> .....	59
TEMA .....	59
PROBLEMA .....	59
OBJETIVO .....	59
HIPOTESIS .....	59
VARIABLES .....	59
OPERACIONALIZACION DE LAS VARIABLES .....	59
METODO .....	60
SUJETOS .....	60
PROCEDIMIENTO .....	60
INSTRUMENTO .....	63
TRATAMIENTO ESTADISTICO .....	64
HIPOTESIS ESTADISTICA .....	64
RESULTADOS .....	64
DISCUSION DE LOS RESULTADOS .....	66
<b>CONCLUSIONES</b> .....	69
<b>NOTAS</b> .....	77
<b>CUESTIONARIO</b> .....	78
<b>BIBLIOGRAFIA</b> .....	81
<b>INDICE</b> .....	83