

EL PAPEL DE LA COMPLEJIDAD COGNOSCITIVA Y  
CARACTERÍSTICAS DE LA PERSONALIDAD EN LA FORMACIÓN  
DE ACTITUDES

**UNIVERSIDAD IBEROAMERICANA**

**EL PAPEL DE LA COMPLEJIDAD COGNOSCITIVA Y  
CARACTERÍSTICAS DE LA PERSONALIDAD EN LA FORMACIÓN DE  
ACTITUDES**



Tesis

Moisés Salinas Fleitman

Maestría en Psicología

Director de Tesis: Dr. Antonio Tena Suck

Lectores: Dra. M. Patricia Bonilla Muñoz

Mtra. Raquel Springer Promer

México D. F., 2005

**ÍNDICE:**

<u>SECCIÓN</u>	<u>PÁGINA</u>
1. Resumen .....	3
2. Introducción .....	5
3. Objetivos .....	8
4. Problema de Investigación .....	8
5. Importancia del Estudio .....	9
6. Limitaciones .....	14
7. Marco Teórico .....	15
8. Hipótesis.....	32
9. Tipo de Estudio .....	32
10. Diseño de Investigación .....	33
11. Variables .....	33
12. Sujetos .....	35
13. Instrumentos .....	36
14. Procedimiento .....	41
15. Análisis de los Datos.....	42
16. Resultados .....	47
17. Discusión.....	51
18. Conclusiones .....	53
19. Referencias.....	54
20. Anexos .....	60

## 1. RESUMEN

Esta tesis presenta un estudio con el propósito de validar la complejidad cognoscitiva y la personalidad como factores independientes entre si pero relacionados al proceso de formación de actitudes y la consistencia entre actitudes y comportamiento. A dos grupos se les presentaron historias diferentes: Una de ellas distante, la otra cercana. Se pidió a los participantes escribir sus opiniones sobre las historias. Posteriormente, se les presentó la oportunidad de comportarse de manera consistente con su opinión voluntarizándose a participar en un grupo que apoya dicha opinión activamente. Finalmente, se les aplicaron a los participantes escalas de complejidad cognoscitiva y de personalidad.

Las respuestas de los sujetos fueron sometidas a un análisis de contenido con el propósito de determinar el nivel de complejidad de la actitud. Posteriormente, se calculó el coeficiente de correlación entre este nivel y el resultado de la escala de complejidad cognoscitiva, y entre el nivel de complejidad de la actitud, y los la escala de personalidad. Se encontró una correlación positiva entre la complejidad cognoscitiva y el nivel de complejidad de la actitud, así como entre la consistencia entre la actitud y el comportamiento, y los factores de la personalidad que definen a la personalidad “consistente.”

Descriptores:

Actitudes

Complejidad Cognoscitiva

Personalidad

# **CAPITULO 1**

## **2. INTRODUCCION**

La investigación de las actitudes es probablemente una de las más controvertidas, si bien fascinantes áreas de la investigación en psicología. Las teorías y la investigación de las actitudes ya eran populares en los años veinte y treinta de nuestro siglo, cuando eran estudiadas y desarrolladas por psicólogos de la talla de Thurstone (1928) y Allport (1935) entre otros. A pesar de que, a partir de los años cincuenta y hasta los setenta, la investigación de las actitudes en general, y de la formación de estas en lo particular, había sido llevada a cabo desde varias perspectivas diferentes, estas se centraban en su mayoría en teorías de la personalidad que abarcaban desde la psicoanalítica hasta la humanista.

Sin embargo, para finales de los años setenta y durante los ochenta, la revolución cognoscitiva que afecta a la psicología en general, tuvo un gran impacto sobre el estudio de las actitudes en particular. Como resultado, los modelos actuales en la investigación de las actitudes están dominados por una perspectiva única: la socio-cognoscitiva.

Los modelos socio-cognoscitivos han sido de gran utilidad para explicar la estructura y los procesos relacionados con el desarrollo de las actitudes. Sin embargo, los modelos que explican las actitudes desde una perspectiva de la

personalidad, así como otras alternativas, nunca fueron refutados empíricamente, ni conceptualmente disputados; simplemente pasaron de moda. Aun más, los modelos socio-cognoscitivos, a pesar de ser sumamente parsimoniosos, han sido duramente criticados por ser incapaces de explicar adecuadamente la formación de actitudes, así como por su falta de capacidad predictiva: Por un lado, estos modelos no han tenido éxito al explicar el dilema de la falta de consistencia entre las actitudes y el comportamiento. Por otro lado, a pesar de que cada vez se acumula más evidencia que sugiere que los procesos relacionados al desarrollo de las actitudes están afectados de manera considerable por diferencias individuales -- tanto en la personalidad como en el estilo de procesamiento cognoscitivo del individuo -- estos modelos han fracasado al integrar estas variables mediadoras en su explicación de la formación, el cambio y la expresión de actitudes.

No solo eso, la mayor parte de la investigación se concentra únicamente en las áreas de cambio y expresión de las actitudes, en lugar de la formación de estas (Triandis, 1982). Todos estos hallazgos empíricos y críticas conceptuales no han sido integradas para formar un marco teórico coherente que pueda ser utilizado para explicar como las diferencias individuales afectan el proceso de formación de actitudes.

En esta tesis, se revisarán las más recientes investigaciones que sugieren que las diferencias individuales en las áreas de personalidad y procesamiento cognoscitivo juegan un papel importante en la formación de actitudes. Se

sugieren algunas direcciones posibles para la futura investigación para modificar y mejorar los modelos socio-cognoscitivos actuales al integrar factores de diferencias individuales. Finalmente, se propone un estudio con el propósito de probar si la integración de variables cognoscitivas y de la personalidad como mediadoras del proceso, pueden explicar de manera mas eficaz la dinámica de la formación y expresión de actitudes.



### **3. OBJETIVOS**

3.1 Determinar si existe una relación entre la consistencia del comportamiento y factores de la personalidad.

3.2 Determinar si existe una relación entre la consistencia del comportamiento y la complejidad cognoscitiva.

### **4. PROBLEMA DE INVESTIGACION**

Existe una relación entre las variables cognoscitivas y de la personalidad como mediadoras del proceso de consistencia actitudinal, que pueda explicar de manera mas eficaz la dinámica de la formación y expresión de actitudes. Determinar esta relación ayudará a predecir en que individuos las actitudes son mas consistentes con el comportamiento.

## 5. IMPORTANCIA DEL ESTUDIO

El presente estudio tiene una gran importancia como parte del proceso para poder integrar dos corrientes en el estudio de actitudes: Las teorías basadas en factores individuales y las basadas en procesos sociocognoscitivos. Las investigaciones que apoyan la realización de este estudio nos han llevado el punto en el que es posible iniciar esta integración. Si se puede, a largo plazo, determinar que factores individuales afectan la consistencia entre actitudes y comportamiento, esto tendría aplicaciones prácticas en toda una serie de áreas, como comportamiento del consumidor, psicología industrial, criminal y social, así como en la aplicaciones de políticas sociales.

Las actitudes están fuertemente ligadas a componentes cognoscitivos, afectivos y conductuales. Pero como as Zanna y Rempel (1988) sugieren, una actitud se forma esencialmente como una unidad cognoscitiva, que se deriva de información y conocimiento sobre un nuevo objeto que es el blanco de nuestras actitudes, u "objeto actitudinal."

Cualquier nueva información es asociada e interpretada en relación a nuestro conocimiento previo, así que es cuestionable si se puede caracterizar ya sea el conocimiento o las actitudes como realmente "nuevas". Probablemente porque esta realidad le hace difícil el observar y cuantificar, el proceso de formación de actitudes es uno de los menos estudiados empíricamente en la literatura relacionada a las actitudes. Como cualquier otro objeto de conocimiento, es muy

difícil diferenciar cuando precisamente un actitud se forma, o es nueva, o cuando es tan solo una continuación y cambio de actitudes y asociaciones previas. Para hacer el estudio en este campo aun mas complicado, la formación de actitudes es un proceso interno, con casi ningún signo observable.

Es por ello que para los propósitos de este estudio, es necesario utilizar la introducción de nuevos objetos actitudinales en vez de estudiar la formación de nuevas actitudes sobre objetos ya conocidos. Nunca se podrá estar seguro que una actitud hacia un objeto actitudinal familiar, ya sea una persona o situación que es el blanco de nuestra actitud, es nueva. Pero, si podemos asegurarnos de que el objeto actitudinal es desconocido, podremos ser capaces de promover una nueva actitud hacia ese objeto en particular. Inclusive si esa actitud esta relativamente ligada a actitudes previas hacia objetos cercanos o similares, es necesariamente una nueva actitud en virtud de ser nuestro primer juicio evaluativo hacia ese objeto en particular.

Por ejemplo, si una persona se entera por primera vez de un conflicto étnico previamente desconocido para nosotros en una parte remota del mundo, probablemente asociemos esta nueva información a nuestro conocimiento previo de circunstancias similares (por ejemplo, otros conflictos étnicos o conocimiento previo que podamos tener sobre esa región del globo en particular), pero nuestras actitudes hacia las facciones en guerra tienen que ser necesariamente nuevas puesto que no teníamos ningún conocimiento sobre ese objeto actitudinal en

específico. Por tanto, una nueva actitud se irá formando conforme el individuo recibe información sobre esta nueva situación.

En conclusión, no es posible estudiar actitudes nuevas en forma “pura”, pero es posible estudiar nuevas actitudes hacia objetos particulares con la certidumbre de que, mientras el objeto sea previamente desconocido para el sujeto, la actitud será recientemente formada. Esta es probablemente la manera mas feasible de recolectar datos empíricos relacionados a la formación de actitudes. Esta metodología nos ayudará a entender mejor los procesos involucrados e integrar variables moderadoras, como complejidad cognoscitiva y personalidad, en modelos mas comprensivos de la formación de actitudes.

La información que se ha revisado hasta ahora sugiere una importante relación entre factores de personalidad y complejidad cognoscitiva, y la manera en que las personas desarrollan nuevas actitudes. El siguiente estudio intenta recolectar nueva evidencia que pueda conformar el hecho de que las diferencias individuales en estas áreas influyen el proceso de formación de actitudes. ¿Como interactúan la personalidad y los procesos cognoscitivos para afectar el proceso de formación de actitudes?

### ***5.1 Complejidad Cognoscitiva***

De acuerdo a la evidencia (por ejemplo, Cacioppo, Petty, Kao, y Rodriguez, 1986; Petty y Cacioppo, 1981, 1986; Haugtvedt y Petty, 1992; Tetlock 1989)

algunos individuos tienen una mayor necesidad de procesamiento cognoscitivo y mayor habilidad de elaborar y analizar información sobre un objeto actitudinal. Diferentes niveles de complejidad cognoscitiva conducen a diferentes niveles de análisis y evaluación cognoscitivos por parte del individuo hacia el objeto actitudinal. Al igual que con tantas otras características individuales, el “nivel” de complejidad puede ser representado en una escala continua, en la que las personas que utilizan pocos recursos cognoscitivos (analíticos y evaluativos) antes de llegar a una conclusión en el extremo negativo, mientras que individuos que dedican una gran cantidad de sus recursos cognoscitivos se localizarían en el extremo positivo.

## **5.2 Personalidad**

De acuerdo al modelo tripartita de la formación de actitudes (Katz y Stotland, 1959), cualquier actitud individual debe tener un componente conductual. Si la actitud nunca es expresada, ya sea verbalmente o al afectar consciente o inconscientemente el comportamiento, nunca puede ser conocida y por lo tanto no tiene mayor efecto sobre el medio social del individuo. Mas aún, algunos investigadores proponen de que es el comportamiento el que tiene un impacto importante sobre nuestras actitudes, mas que viceversa (por ejemplo, Mann y Janis, 1968; Klass, 1978; Hyman, 1981). Como los datos empíricos que han sido revisado hasta el momento sugieren, un grupo de características de personalidad,

que incluye la auto estima, la auto conciencia privada, el auto monitoreo, responsabilidad, socialización, logro, dominancia y efectividad intelectual, tienen una correlación significativa con la consistencia entre actitudes y comportamientos. Estas características son aparentemente consistente una con las otras. Al colocarlas juntas, pueden ser indicativas de un cierto tipo de personalidad, que se definirá para los propósitos de este estudio como el tipo “consistente”, pues parece estar fuertemente ligado a la consistencia entre actitud y comportamiento.

## **6. LIMITACIONES DEL ESTUDIO**

Este estudio es únicamente un paso inicial para lograr desarrollar un cuadro teórico que permita integrar modelos individuales y sociocognoscitivos. Como tal, su alcance es limitado. Dado lo específico de la situación estudiada y del muestreo, no puede ser universalmente generalizado. Su propósito es únicamente proponer una nueva avenida de exploración que lleve a futuros estudios, que al ser integrados, puedan tener validez para ser generalizados a mas grandes poblaciones.

## CAPITULO 2

### 7. MARCO TEÓRICO

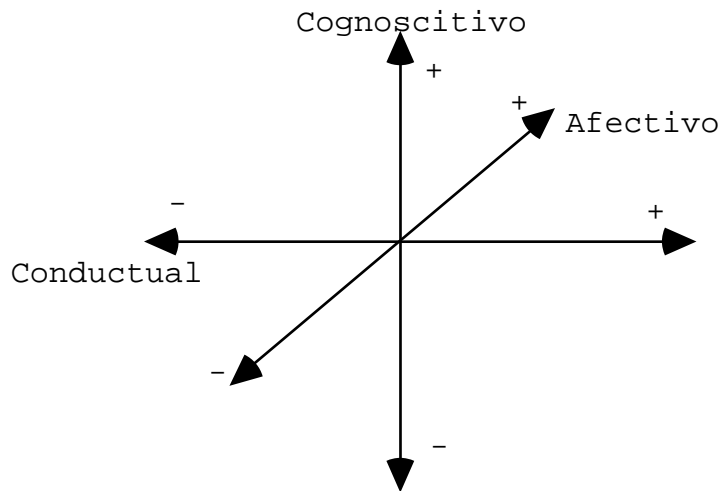
#### 7.1 *Antecedentes históricos*

Entre los pioneros de las teorías socio-cognoscitivas, destacan Katz y Stotland (1959), que a finales de los años cincuenta desarrollaron el modelo "tripartita" de la estructura de las actitudes. Los autores proponen que las actitudes están estructuradas principalmente por un modelo de tres componentes que incluyen un elemento Cognoscitivo, uno Afectivo, y uno Conductual que interactúan entre sí para formar la base constitutiva de cada actitud.

El elemento cognoscitivo incluye toda la *información* que el individuo posee acerca del objeto que es el blanco de nuestra actitud (llamado "objeto actitudinal"). El componente afectivo contiene los *sentimientos* y *emociones* del sujeto, mientras que el componente conductual consiste de las *acciones* y *comportamientos*, físicos o verbales, de el sujeto hacia el objeto actitudinal. Cada uno de estos tres elementos o dimensiones es representado en un continuo evaluativo que abarca desde el extremo negativo Al extremo positivo, resultando en una representación tridimensional para cualquier actitud particular (Figura 1).

**Figura 1: Modelo Tripartita**





El modelo tripartita fue muy popular por un tiempo, pues aparentemente permitía inferir la conducta a partir de las actitudes. Sin embargo no paso mucho tiempo antes de que se hiciera patente que la correlación entre el elemento cognoscitivo y el conductual era, en el mejor de los casos, modesta. Wicker (1969) es el exponente mas importante de esta corriente que representa la desilusión con la teoría tripartita. Su artículo *Attitudes Vs Actions: The relationship of verbal and overt behavioral responses to attitude objects* marcó el ocaso del modelo tripartita, y trajo con sigo una era en la que la investigación sobre actitudes estuvo prácticamente abandonada. En su artículo, Wicker (1969) criticó la falta de valor predictivo que tenia la actitud hacia el comportamiento, al revisar 42 estudios previos que median la relación entre actitudes y conductas. Muchos de estos estudios median la relación entre actitudes hacia minorías étnicas en los Estados Unidos (principalmente Afro-americanos) y el comportamiento

abierto hacia estas. Wicker (1969) encontró una correlación muy baja entre estos (el promedio era de  $r=.15$ ).

Tuvieron que pasar seis años antes de que Fishbein y Ajzen (1975) propusieran una nueva teoría que permitiera un renacimiento en el campo del estudio de las actitudes. A mediados de los setenta, estos dos investigadores, en su libro *Belief, attitude, intention and behavior: An introduction to theory and investigation* (1975) proponen por primera vez su "Teoría de la Acción Razonada". Según Olson y Zanna (1993) la Teoría de la Acción Razonada sirve hasta hoy como la norma contra la cual se comparan nuevas ideas y modelos en el campo de la formación de actitudes. Fishbein y Ajzen proponen un modelo en el cual la información que posee el sujeto y su actitud, deben de ser mediados y combinados con normas sociales subjetivas que producen intenciones conductuales, que a su vez tienen una relación directa con el comportamiento real.

Años después, Ajzen (1988) hace una revisión de su modelo y propone una nueva teoría, la Teoría del Comportamiento Planeado o *Theory of Planned Behavior*. Esta propone que las actitudes, al ser tomadas en conjunto con rasgos de personalidad, tienen un importante valor predictivo cuando se les ve a través del "Principio de Agregación", o sea, las actitudes y las conductas se deben estudiar en pares, y la unidad de análisis debe ser múltiples patrones agregados de conducta en vez de situaciones individuales. Al mismo tiempo, estos pares de actitud-conducta deben de ser controlados principalmente por cuatro grupos de variables moderadoras:

- Características secundarias de la disposición
- Circunstancias que rodean al desempeño de la conducta
- Naturaleza de la conducta seleccionada para representar la predisposición básica
- Características del individuo

De especial relevancia resulta ser el cuarto grupo de variables, las características del individuo, pues por primera vez desde los años cincuenta una teoría central en el estudio de las actitudes retoma a la personalidad como un factor importante en el desarrollo y expresión de actitudes. Ajzen (1988) ve a los rasgos de personalidad como un importante moderador en la consistencia entre actitudes y conductas. El basa esta afirmación en la inferencia propuesta por

previos estudios, de que el nivel de consistencia varia entre individuos. Por ejemplo, Bem y Allen (1974) en un estudio que examinó el comportamiento de estudiantes universitarios a quienes después les fueran aplicadas pruebas en dos dimensiones de personalidad (sociabilidad y circunspección) encontraron que sujetos que se identificaban a si mismos como mas "consistentes" en cualquiera de las dimensiones mencionadas tienden a presentar comportamientos mas consistentes con sus actitudes.

## ***7.2 Literatura Contemporánea***

A raíz de estas nuevas teorías, a finales de los ochenta se da un renacimiento en el campo de la investigación de las actitudes. Zanna y Rempel (1988) también proponen un modelo comprehensivo que explica la formación y la expresión de actitudes basado en el original modelo tripartita. Sin embargo, este modelo se refiere a los componentes cognoscitivos, afectivo-emocionales y conductuales como “fuentes de información” y “procesos”, que aunque independientes, interactúan intensamente entre ellos. Ellos enfatizan que las actitudes son primeramente cognoscitivas, “Objetos del Conocimiento”, como ellos las llaman, y las diferencian de acuerdo a su fuente primaria de origen, ya sea información, emoción o acción. Zanna y Rempel (1988) sugieren que las actitudes varían en su naturaleza (episódica o disposicional) en relación directa a su origen. Por

ejemplo, actitudes basadas en fuentes conductuales son más estables (disposicionales) que actitudes basadas en fuentes afectivas o cognoscitivas, que son más variables (episódicas).

Finalmente, y de especial relevancia para esta tesis, Zanna y Rempel (1988) sugieren que determinadas características de personalidad inducen a diferentes personas a basar sus actitudes en diferentes fuentes de origen. Por ejemplo, personas con tendencias introvertidas ponen más atención a fuentes emocionales, mientras que personas más activas se enfocan en fuentes conductuales. También Petty y Cacioppo (1981, 1986) ven a la personalidad como una variable importante en el desarrollo de las actitudes. En su modelo, llamado *Elaboration Likelihood Model* o Modelo de la Probabilidad de Elaboración, ellos ponen especial énfasis en el papel del procesamiento cognoscitivo y el efecto de las diferencias de personalidad. El modelo se resume en una serie de “postulados”:

(I) La gente está motivada a tener las actitudes “correctas”

(II) Sin embargo, la cantidad y naturaleza de elaboración relevante al tema que la gente lleva a cabo para evaluar el mensaje varía dependiendo de factores de personalidad y situacionales

(III) Estas variables afectan tanto la cantidad como la dirección del cambio de actitud, al influenciar en la dirección que diferente información toma; ya sea por una ruta central (argumentos persuasivos) o una ruta secundaria (como señales periféricas).

(IV) Estas variables (de personalidad y situacionales) afectan la motivación y habilidad del individuo para analizar la información, y pueden aumentar o reducir la cantidad de análisis del argumento persuasivo. Si este análisis se reduce, la importancia relativa de las señales periféricas aumenta, pero si en cambio el análisis aumenta, la importancia de las señales periféricas disminuye.

(V) El cambio de actitudes, por lo tanto, puede resultar por una de dos rutas: La central, como resultado del procesamiento y análisis de argumentos relevantes al tema, o periférica, como resultado de mayor importancia relativa de las señales periféricas. Las primeras son más estables y consistentes con el comportamiento que las segundas.

Para mediados de los noventa, el resurgimiento de las teorías sobre formación y cambio de actitudes estaba en su apogeo. Eagly y Chaiken (1993) presentan un nuevo modelo que pretende integrar varios de los modelos cognoscitivos, incluyendo la Teoría del Comportamiento Planeado de Ajzen y el Modelo de la Probabilidad de Elaboración de Cacioppo, pero integrando una nueva serie de variables, que incluyen al hábito (como ambos, antecedente y determinante del comportamiento), y la identidad propia como moderador de las actitudes. También diferencian entre las actitudes hacia objetos y las actitudes hacia conductas. Aunque su modelo aparece consistente a primera vista, Eagly y Chaiken no presentan suficiente evidencia empírica como para sustentarlo.

Seguidamente del desarrollo de los primeros modelos socio-cognoscitivos, se creía que las actitudes se formaban primero al adquirir información sobre el objeto actitudinal, después al generar una evaluación afectiva de este, y finalmente expresando esta evaluación con una conducta física o verbal. Por tanto, como ya se ha mencionado anteriormente, el estudio de los componentes cognoscitivo y afectivo se consideraba relevante por su supuesto valor predictivo del componente conductual (Katz y Stotland, 1959; Rosenberg y Hovland, 1960). Sin embargo, cuando se descubrió que estos elementos no eran consistentes, el modelo tripartita, aunque no enteramente refutado, fue vigorosamente atacado. Sin embargo, no paso mucho tiempo antes de que nuevas investigaciones sugirieran que el problema era que existan otros "factores mediadores" en la transferencia de la creencia (conocimiento), la emoción (afecto) y la manifestación abierta (conducta) de cualquier actitud en particular. Por ejemplo, Triandis (1982) descubrió cuarenta diferentes factores sociales que influyen la relación entre conocimiento, afecto y conducta. Aún así, no toda la falta de consistencia entre estos factores podía ser estadísticamente explicada por factores sociales. Algunos de los factores tenían que ser intrínsecos al individuo.

Es así como se llevan a cabo algunos intentos para revisar el modelo tripartita con el propósito de integrar factores de personalidad en el proceso de formación de actitudes. Ajzen y Fishbein (1980; Fishbein y Ajzen, 1975) proponen que la interacción entre creencias, sentimientos y conducta esta mediada por la intención, mientras que Zajonc (1980) propone que la débil relación entre actitudes y

comportamientos puede ser explicada puesto que para algunos individuos es posible tener una reacción afectiva hacia un objeto actitudinal sin necesariamente pasar por un proceso cognoscitivo-evaluativo.

Hoy en día, el modelo tripartita es nuevamente considerado la base para la investigación en el campo de las actitudes, no sólo porque es el más consistente, sino porque es el más apoyado por la evidencia empírica. No solo eso, sino que existe nueva evidencia que apoya el modelo cognoscitivo-afectivo-conductual (Eagly y Chaiken, 1993; Olson y Zanna, 1993) cuando se controlan una serie de diferentes variables situacionales, como deseabilidad social e intención.

Por otra parte, si bien es cierto que el modelo tripartita se mantiene hoy en día como el principal modelo para la explicación de actitudes, y que existe un consenso general sobre la propuesta de que las actitudes están ligadas de alguna manera a los elementos cognoscitivo, afectivo y conductual, aun existe desacuerdo en si estos tres factores son componentes estructurales de las actitudes, como Katz y Stotland (1959) y Rosenberg y Hovland (1960) proponen, respuestas evaluativas, como Fishbein y Ajzen (1975; Ajzen, 1988) y Eagly y Chaiken (1993) sugieren, o procesos, como afirman Zanna y Rempel (1988), Eiser (1994) y Petty y Cacioppo (1981, 1986). Sin embargo, la mayoría de los investigadores, inclusive aquellos que no coinciden con una visión de procedimiento del modelo tripartita, están de acuerdo que durante la formación de actitudes se involucran procesos cognoscitivos (desde la percepción del objeto actitudinal al almacenamiento y análisis de la información relacionada a este), procesos



evaluativos afectivos, y por supuesto, procesos psicomotores y verbales relacionados con la expresión de la actitud.

Recientes intentos por producir modelos socio-cognoscitivos adecuados que no incluyan factores de personalidad no han sido exitosos. A pesar de los esfuerzos de Zanna y Rempel (1988) de crear un modelo procedural, puramente socio-cognoscitivo, de la formación de actitudes, ellos no fueron capaces de proveer suficiente evidencia empírica para apoyar su modelo comprensivo. Un gran número de inconsistencias aun hacen necesario el integrar factores individuales mediadores, y desarrollar un nuevo y más consistente modelo para obtener mayor funcionalidad y valor predictivo.

Por otra parte, algunas teorías modernas han intentado integrar factores individuales como mediadores de la actitud (por ejemplo, Ajzen, 1988; Cacioppo et al. 1986). Desafortunadamente, la mayor parte de la literatura pertinente se refiere a las áreas de cambio y expresión de las actitudes, en vez de la formación de estas. Existe, sin embargo, algo de evidencia relacionada con el efecto que factores individuales tienen sobre la formación de actitudes. Esta evidencia apunta a dos posibles direcciones: Diferencias en personalidad y diferencias cognoscitivas.

### ***7.3 Diferencias Individuales en la personalidad***

¿Tienen las diferencias de personalidad un efecto importante en el proceso de la formación de actitudes? Las teorías de la personalidad y los modelos de formación de actitudes han estado ligados prácticamente desde un principio. Irónicamente, ambos sufrieron también un problema en común con la llegada de la revolución cognoscitiva que dominó la psicología de finales de los años sesenta y setenta: al mismo tiempo que los psicólogos se desilusionaron del valor predictivo de las actitudes, la evidencia de la época sugería la misma falta de predictibilidad en las características de personalidad (Mischel, 1968). En ese entonces se hizo evidente el hecho de que tanto las actitudes como las características de personalidad eran tan solo disposiciones conductuales que eran mediadas por factores sociales, entre otros.

Para mediados de los setenta, se empezaron a desarrollar modelos que, primero, integraban factores de personalidad y actitudes como mediadores el uno del otro, y segundo, que eran consistentes con las propuestas cognoscitivas (Fishbein y Ajzen, 1975; Ajzen y Fishbein, 1980; Ajzen, 1988). Estos modelos motivaron a otros investigadores a encontrar nuevos factores de personalidad que mediaran la relación entre actitudes y comportamiento.

Por ejemplo, en una serie de estudios que involucraban juicios simulados, Snyder (1974, 1979; Snyder y Swann, 1976) encontró que individuos con tendencia al *auto monitoreo* eran mas consistentes en su actitud hacia la acción afirmativa y su comportamiento al votar en casos de discriminación sexual.

Becherer y Richard (1978) también apoyaron este hallazgo en un estudio en el que se le administró a los sujetos el Inventario de Personalidad de California (CPI) y la escala de auto-monitoreo de Snyder. Posteriormente, se preguntó a los sujetos sus preferencias entre marcas de ocho diferentes productos. Se encontró que sujetos con alto grado de auto-monitoreo eran más consistentes en sus preferencias por marcas comerciales o privadas (“marca libre”) en los EE.UU. y sus patrones de compra. Esta consistencia también presentó una correlación significativa con diez y ocho factores de personalidad en el CPI, incluyendo tolerancia, responsabilidad, socialización, logro, dominancia y eficiencia intelectual.

Scheier (Scheier et al. 1978) descubrió que sujetos que obtenían altos puntajes en una escala de *auto-conciencia privada* presentaban mayor consistencia entre sus actitudes hacia la agresión y la hostilidad, y su comportamiento al administrar choques eléctricos simulados a asistentes en un estudio de laboratorio. Posteriormente, Underwood y Moore (1981) obtuvieron resultados similares en un experimento que media la correlación entre una escala de actitudes hacia la socialización, y socialización en una situación real.

Finalmente, Carmel y Glick (1993) estudiaron a 215 médicos israelíes y determinaron el nivel de su actitud hacia la compasión. Acto seguido, observaron a los galenos en su práctica diaria. Encontraron que los doctores que presentaban un nivel alto de auto-estima mostraban mayor congruencia entre su práctica diaria y sus creencias que doctores con baja auto-estima.

En resumen, la evidencia disponible sugiere que las diferencias en personalidad tienen un efecto importante en la consistencia entre actitudes y conducta. Individuos con ciertos tipos de personalidad, que incluyen características como auto-estima, auto conciencia privada, auto monitoreo, responsabilidad, socialización, logro y dominancia, así como eficiencia intelectual son más consistentes en su conducta y sus actitudes.

#### **7.4 Diferencias Individuales en Cognición**

Probablemente la variable individual más interesante entre las que moderan la expresión de actitudes sea la *necesidad de procesamiento cognoscitivo*, o sea la tendencia a derivar información de, y elaborar sobre mensajes y argumentos. Petty y Cacioppo proponen (1981; 1986) que la gente con alta necesidad de procesamiento cognoscitivo adoptan sus actitudes después de un proceso de razonamiento mucho más cuidadoso, y por lo tanto tienden a evidenciar mayor consistencia entre actitud y conducta. Por ejemplo, ellos encontraron una muy alta correlación entre actitudes hacia candidatos presidenciales y el voto en las

elecciones en personas con alta necesidad de procesamiento cognoscitivo, en contraste con personas con baja necesidad de procesamiento cognoscitivo (Cacioppo et al. 1986). Mas recientemente, Haugtvedt y Petty (1992) corroboraron estos hallazgos en un estudio en el que se presentó a los sujetos publicidad persuasiva. Las actitudes de los sujetos con alta necesidad de procesamiento cognoscitivo permanecieron mas estables y consistentes que las de sujetos con baja necesidad de procesamiento cognoscitivo. En otro hallazgo relacionado, Hunt, Chatterjee y Kernan (1993) también encontraron una relación negativa entre la deseabilidad social y la necesidad de procesamiento cognoscitivo cuando se refieren a la formación de actitudes en un muestreo representativo de estudiantes universitarios. En resumen, estos hallazgos sugieren que las diferencias en el estilo y complejidad del procesamiento cognoscitivo también juegan un papel en el desarrollo y expresión de actitudes.

En un esfuerzo por organizar todos estos resultados, Cacciopo (Cacciopo et al., 1986) desarrollo el *Modelo de la Probabilidad de Elaboración del Cambio de Actitudes*. El sostiene que la probabilidad de que un sujeto cambie alguna actitud en particular depende en el nivel de elaboración cognoscitiva que esta persona haya invertido en esa actitud particular. Su modelo intenta integrar las diferencias cognoscitivas individuales como una variable moderadora en el dilema de la consistencia entre actitudes y conductas.

Sin embargo, como mencionamos anteriormente, Cacciopo se queda corto al no elaborar en el proceso de formación de la actitud original.

Otro constructo interesante asociado con las diferencias en procesamiento cognoscitivo es el de *complejidad cognoscitiva*. Aunque en apariencia es similar a la necesidad de procesamiento cognoscitivo, la complejidad cognoscitiva se refiere mas a un habilidad o característica individual (en vez de una necesidad) de elaborar y analizar con mayor detalle la información que recibimos, a través de procesos sensoriales, sobre el objeto actitudinal.

En una serie de estudios, Tetlock (1989) encontró diferencias importantes en complejidad cognoscitiva en relación a las actitudes políticas. Específicamente, él halló que personas que se identifican con la derecha política son menos complejas cognoscitivamente que aquellos que se identifican con la izquierda, y que personas con ideas radicales en ambos extremos de espectro político tienden a ser menos complejos que los moderados en general. Tetlock explicó estos hallazgos con un modelo que argumenta que la complejidad cognoscitiva es una función de la capacidad en la cual valores diferentes (e incluso contradictorios) pueden operar en un mismo individuo. De hecho, la habilidad de conciliar dos o mas valores distintos ha sido ligada a la complejidad cognoscitiva y de manera inversa a juicios de valor y actitudes extremas. (Linville, 1982; Chaiken y Yates, 1985; Millar y Tesser, 1986).

En resumen, estos hallazgos sugieren la existencia de importantes diferencias en el proceso de formación de actitudes en general en individuos con diferentes

niveles de complejidad cognoscitiva. Como consecuencia lógica, se puede concluir que estas diferencias pueden ser un factor determinante en el proceso de formación de actitudes. Sin embargo, dada la falta de información empírica en formación de actitudes, esta conclusión hipotética requiere de mayor investigación para ser probada.

En conclusión, a pesar de que los modelos socio-cognoscitivos reconocen hoy en día que existen diferencias individuales en la expresión y consistencia de las actitudes, tradicionalmente estos asumen que el proceso básico de formación de actitudes es universal, y que todos los individuos son afectados por factores mediadores de una manera muy similar. Como consecuencia, los modelos socio-cognoscitivos han ignorado el papel de las diferencias individuales en la formación de actitudes.

El modelo de la Probabilidad de Elaboración del Cambio de Actitudes de Cacioppo y Petty (Cacioppo et al. 1986; Petty y Cacioppo, 1981, 1986; Haugtvedt y Petty, 1992), nos indica que al parecer existen importantes diferencias entre los individuos en la manera en la expresamos actitudes. ¿Puede este mismo principio, sin embargo, aplicarse a la manera en la que desarrollamos actitudes? Por ejemplo, algunas personas no son especialmente complejas cognoscitivamente al formar actitudes: son “directas”, un incidente único o un poco de información es suficiente para formar una muy fuerte respuesta evaluativa hacia algún objeto actitudinal en particular. Otras personas son mucho mas complejas, analíticas, no están predispuestas a covarianza ilusoria, y requieren de una gran cantidad de

información y de procesamiento de esta antes de formar un juicio evaluativo. De acuerdo a la literatura presente, y como de manera congruente con la hipótesis de esta tesis, es muy posible que ese procesamiento cognoscitivo inflencie la formación de actitudes. Si esto es correcto, las posibles implicaciones deben de ser investigadas con mas detalle.



## **CAPITULO 3**

### **8. HIPÓTESIS**

La primera hipótesis que se propone, por tanto, es que personas con alto nivel de complejidad cognoscitiva analizan a los objetos actitudinales y la información pertinente acerca de estos con mayor profundidad y detalle que individuos con bajos niveles de complejidad cognoscitiva.

La segunda hipótesis de esta investigación que individuos que poseen factores de personalidad que en combinación se han definido como “personalidad consistente,” (auto estima, auto conciencia privada, auto monitoreo, responsabilidad, socialización, logro, dominancia y efectividad intelectual) presentaran comportamientos mas consistentes con sus actitudes que individuos que poseen solo algunas o ninguna de esas características.

### **9. TIPO DE ESTUDIO**

Esta tesis presenta una combinación de estudio experimental, en el que se lleva a cabo una manipulación de condiciones relacionadas con la variable mediadoras, y una división en grupos aleatorios (principales descriptores de estudios experimentales) con un estudio factorial, pues las variable independientes son características del individuo que no son manipuladas por el estudio.

## **10. DISEÑO DE INVESTIGACIÓN**

Este es un estudio multivariable con un diseño con dos variables independientes y dos dependientes, y un muestreo que consistió de tres grupos en diferentes condiciones experimentales.

Se distribuyó aleatoriamente a los participantes un formato impreso con una de las tres historias. Después, se pidió a los participantes que completaran el cuestionario de actitudes y que firmaran una forma si estaban dispuestos a voluntarizarse en apoyo a la posición que abogan. Finalmente, se pidió a los participantes que completen el Rep-Test y el 16FP.

El procedimiento completo tomó aproximadamente una hora para cada uno de los grupos.

## **11. VARIABLES**

## **11.1. Variables Independientes.**

### **11.1.1. Personalidad Consistente**

Como los datos empíricos que han sido revisado hasta el momento sugieren, un grupo de características de personalidad, que incluye la auto estima, la auto conciencia privada, el auto monitoreo, responsabilidad, socialización, logro, dominancia y efectividad intelectual, tienen una correlación significativa con la consistencia entre actitudes y comportamientos. Estas características son aparentemente consistente una con las otras. Al colocarlas juntas, pueden ser indicativas de un cierto tipo de personalidad, que se definirá para los propósitos de este estudio como el tipo “consistente”, pues parece estar fuertemente ligado a la consistencia entre actitud y comportamiento. Operacionalmente, estas variables serán determinadas de acuerdo a la prueba de personalidad 16FP de Cattell (ver 12.3).

### **11.1.2. Complejidad Cognoscitiva**

La complejidad cognoscitiva se refiere mas a un habilidad o característica individual (en vez de una necesidad) de elaborar y analizar con mayor detalle la información que recibimos, a través de procesos sensoriales, sobre el objeto actitudinal. Operacionalmente, esta variable es determinada por la capacidad de la persona de analizar personas o situaciones viendo sus características como factores independientes. Por ejemplo, si un participante puede juzgar a otra persona que no les es agradable negativamente en ciertas características, pero reconocer que

tienen otros atributos que son positivos, eso es indicativo de alta complejidad cognoscitiva.

## **11.2. Variables Dependientes**

### **11.2.1 Complejidad de la Actitud**

Indica el nivel de procesamiento cognoscitivo que el individuo invierte en un objeto actitudinal. Operacionalmente, se calcula analizando cuantos factores diferentes fueron utilizados para llegar a la opinión determinada y que tan elaborados son esos factores.

### **11.2.2. Consistencia entre Actitud y Comportamiento**

Consistencia entre la expresión verbal de una opinión (por ejemplo, apoyar el medio ambiente) y la conducta operacional de la misma (por ejemplo, reciclar). Operacionalmente se determina al analizar la consistencia entre la opinión expresada en el estudio y la disposición a voluntarizarse en apoyo a dicha opinión.

## **12. SUJETOS**

57 sujetos, 32 mujeres y 25 hombres, estudiantes del departamento de psicología educativa de la Universidad de Texas en Austin, EE.UU., fueron reclutados para el experimento y divididos aleatoriamente en tres grupos. Los sujetos variaban en edad de 18 a 22 años.

## 13. INSTRUMENTOS

### **13.1 Cuestionario de Formación de Actitudes:**

Con el propósito de obtener una medida del nivel de complejidad de la actitud, se les presentó a los sujetos tres párrafos con historias imaginarias (Anexo A) y por tanto, que necesariamente representan nuevos objetos actitudinales. Puesto que se sabe que los individuos son más consistentes cuando su actitud representa situaciones que tienen un impacto relativo mayor sobre el individuo, es necesario controlar el efecto que el impacto relativo que los eventos que se relatan en cada historia pueda tener sobre los sujetos. Para lograr esto, las tres historias variaran en su nivel de impacto relativo. La primera historia representa una situación política muy distante con absolutamente ningún efecto sobre la vida del individuo (Condición I: Objeto Distante). La segunda es una situación social genérica que tendrá tan solo un efecto menor e indirecto sobre el individuo (Condición II: Objeto Indirecto), y finalmente la tercera representa una situación mucho más cercana y personal que podría tener hipotéticamente un efecto directo sobre el individuo (Condición III: Objeto Directo). Después de leer una de las tres historias, se pidió a los participantes que contesten el *Cuestionario de Formación de Actitudes* (Anexo B) para determinar el nivel de complejidad de la actitud y un

auto-reporte que refleja el nivel de consistencia entre conducta y actitud. Este instrumento provee la siguiente información:

A) La actitud del sujeto con respecto a la historia correspondiente a su grupo y un párrafo que presente una justificación de su conclusión.

B) La importancia de la opinión presentada, en una escala del 1 al 4 donde 4 representa Muy Importante y 1 representa Nada Importante.

C) La respuesta conductual planeada del sujeto.

El nivel de complejidad de la actitud se obtuvo a través de análisis de contenido de la primera pregunta, dependiendo de cuantos factores diferentes fueron utilizados para llegar a la opinión determinada. La respuesta conductual planeada se obtuvo al dar al participante la oportunidad de firmar una forma comprometiéndose a voluntarizarse por 10 horas en trabajo relacionado a la opinión que el sujeto apoya (Conducta Alta), o de simplemente no hacer nada (Conducta Baja).

Finalmente, la consistencia de la actitud se determinará comparando la importancia de la actitud con la respuesta conductual.

### **13.2 Test de Repertorio de Construcción de Roles**

A los participantes también se les presentó el Test de Repertorio de Construcción de Roles (Rep-Test), uno de los tests estandarizados más utilizados para medir complejidad cognoscitiva, que fue desarrollado por Kelly (1955) y revisado por Bieri (Bieri et al. 1966). En el Rep-Test, a cada sujeto se le presenta una tabla que contiene diez columnas por diez renglones. Cada una de las columnas se llena con el nombre de una persona que representaba un papel significativo (por ejemplo, Padre, Hermano, Mejor Amigo, Cónyuge, etc.) en el medio social del individuo. Cada uno de los 10 renglones representa una escala de tipo Likert de constructos de personalidad. Una vez que el sujeto ha listado los nombres de cada una de las diez personas que correspondan a los tipos de roles, se le pide que use una escala del menos tres al más tres para calificar a cada una de las 10 personas en cada uno de los 10 constructos (Figura 2).





generalización de estímulos a lo largo de diferentes dominios (Menasco y Curry, 1978).

Se han realizado un buen número de estudios de validez y confiabilidad del Rep-Test, y los coeficientes de test-retest reportados varían del  $r = .53$  (Vannoy, 1965) al  $r = .82$  (Schneier, 1979). Seaman y Koenig (1974) y Schneier (1979) reportaron resultados consistentes en términos de validez concurrente, y Tripodi y Bieri (1966) administrando formas paralelas del Rep-Test encontraron una correlación del  $r = .50$ , que es moderadamente buena para este tipo instrumentos.

Menasco y Curry (1978) con un muestreo de estudiantes universitarios, obtuvieron una correlación negativa entre la calificación del Rep-Test, y el promedio de calificación total de los estudiantes ( $r = -.25$ ,  $N = 79$ ) así como la calificación general y de los sub-tests del examen de admisión ACT (General  $r = .33$ ; Matemáticas  $r = -.33$ ; Ciencias Sociales  $r = -.19$ ; Ciencia  $r = -.42$ ). Dado que una calificación alta en el Rep-Test indica un nivel bajo de complejidad cognoscitiva, estos resultados indican que existe una correlación positiva entre esta y la aptitud y el logro académicos.

### **13.3 Inventario de la Personalidad 16FP**

Finalmente, se utilizó el ampliamente conocido inventario de 16 factores de personalidad (16FP) de Cattell, como una medida del tipo de personalidad consistente. El 16FP se encuentra entre los instrumentos mas utilizados para la

investigación en el área de personalidad, y ha probado tener excelentes propiedades psicométricas en comparación con otras pruebas de personalidad (Karson y O'Dell, 1989). Como su nombre sugiere, el 16FP cuenta con 16 escalas (de "A" a "O", y de "Q1" a "Q4") y fue diseñado utilizando técnicas de análisis factorial que produjeron los 16 factores finales.

## **14. PROCEDIMIENTO**

Los participantes se presentaron en grupos de alrededor de 10 personas en un aula, y un examinador se presentó ante ellos como un representante de la Asociación Internacional de Estudiantes que se encontraba realizando una serie de encuestas sobre temas políticos que son poco conocidos. Se presentó a los participantes un formato impreso con una de las tres historias. Después de leerla, se pidió a los participantes que contesten por escrito el cuestionario de actitudes. En la última página del cuestionario, se pidió a los participantes que firmaran una forma si estaban dispuestos a voluntarizarse por 10 horas en apoyo a la posición que abogan. También tienen la opción de no aceptar esta alternativa.

Finalmente, se pidió a los participantes que completen el Rep-Test y el 16FP.

El procedimiento completo tomó aproximadamente una hora para cada uno de los grupos.

## 15. ANÁLISIS DE LOS DATOS

Cada una de las condiciones (Distante, Indirecta y Directa) se analizó de manera individual utilizando el mismo procedimiento.

### 15.1 Organización de los datos

Una vez que todos los datos fueron recopilados, se organizaron de la siguiente manera para obtener dos variables dependientes y dos independientes:

#### 15.1.1 Nivel de Complejidad de la Actitud (CA)

Las respuestas a la pregunta “A” (opinión expresada) se analizaron en su contenido utilizando un procedimiento ciego doble. Dos jueces imparciales siguieron una serie de criterios de calificación estandarizados\* para clasificar cada respuesta en una de tres posibles categorías, organizadas ordinalmente de muy compleja (Calificación: tres) a muy simple (Calificación: uno). Si ambos jueces no califican la respuesta en la misma categoría, un tercer juez imparcial calificó esa respuesta. La calificación que dos de los tres jueces hayan otorgado fue la final.

---

\* Los criterios de calificación se basaron en el número de argumentos diferentes que el participante utilizó para basar su opinión, y la profundidad de análisis de cada uno de estos.

### 15.1.2 Consistencia entre Actitud y Comportamiento (CA)

Las respuestas a la pregunta “C” (respuesta conductual) se calificaron en una escala nominal de la siguiente forma: Pasiva, o “No Acción” (Calificación: uno), y Activa, o “Voluntarizarse” (Calificación: dos). Las respuestas a la escala tipo Likert en la pregunta “B” (Importancia de la actitud) fueron reportadas directamente para ser usadas en el análisis estadístico.

Finalmente, para obtener la calificación de *Consistencia Conductual*, las calificaciones de la respuesta conductual fueron comparadas a las de la importancia de la actitud, y dieron como resultado cuatro categorías en la siguiente tipología (Tabla 1): Aquellos que consideraron su opinión muy importante, pero no se voluntarizaron se les consideró en la condición "hipócrita" (n=14) Los que no consideraron su opinión importante y tampoco se voluntarizaron, se les clasificó como "desconectados" (n=27). Aquellos que consideraron su opinión como importante, y si se voluntarizaron se les clasificó como "consistentes" (n=10), y finalmente un pequeño grupo que no consideró su opinión como importante, y sin embargo se voluntarizaron fue clasificado como "obligados" (n=3).

### 15.1.3 Complejidad Cognoscitiva (CC)

La calificación directa del Rep-Test fue reportada directamente como la medida de complejidad cognoscitiva.

#### **15.1.4 Personalidad**

Finalmente, cada uno de los 16 factores del 16FP fue reportado de manera independiente.

**Tabla 1. Tipología de la consistencia entre actitudes y comportamiento:**

		Actitud	
		Importante	No Importante
Respuesta Conductual	Activa	<u>Consistente</u>	<u>Obligada</u>
	Pasiva	<u>Hipocrítica</u>	<u>Desconectada</u>

## 15.2 Análisis Estadístico

Un resumen de las variables se presenta en la Tabla 2. Primero, la calificación de la consistencia de la actitud (Co) se determinó restando el puntaje de la importancia de la actitud (IA) con la respuesta conductual (RC).

Con el propósito de probar la primera hipótesis, se determinó el coeficiente Spearman de correlación entre la Complejidad Cognoscitiva (CC) y la Complejidad de la Actitud (CA).

Posteriormente, con el fin de probar la segunda hipótesis, se llevo a cabo una análisis de varianza múltiple a los puntajes de las 16 escalas del 16FP. Las 16 escalas fueron comparadas con la calificación de Consistencia de la Actitud (Co) para encontrar el sub-grupo de escalas del 16FP que mejor predice la consistencia.

Una vez que las tres condiciones se analizaron por separado, se llevo a cabo un análisis de varianza para los puntajes de Complejidad de la Actitud (CA) entre las tres condiciones y un segundo análisis de varianza para los puntajes de Consistencia de la Actitud (Co) para determinar si existe una diferencia significativa entre los grupos en las tres condiciones experimentales.

### **Tabla 2: Resumen de Variables**

<u>Variables Dependientes</u>	<u>Abreviatura</u>
1. COMPLEJIDAD DE LA ACTITUD	CA
2. CONSISTENCIA DE LA ACTITUD	Co
(Co=RC-IO)	
2.1 Importancia de la Opinión	IO
2.2 Respuesta Conductual	RC
<u>Variables Independientes</u>	<u>Abreviatura</u>
3. COMPLEJIDAD COGNOSCITIVA	CC
4. PERSONALIDAD (16FP)	A-O, Q1-Q4

## CAPITULO 4

### 16. RESULTADOS

Un resumen de las estadísticas descriptivas de las principales variables se presenta en la Tabla 3.

**TABLA 3**

Tablas de Estadísticas Descriptivas.

**Estadísticas Descriptivas**  
**16 PF**

	X	SD	SE	N	Minimo	Maximo	# Faltantes
A	6.333	3.020	.400	57	0.000	11.000	0
B	11.123	3.306	.438	57	0.000	15.000	0
C	5.632	2.974	.394	57	0.000	10.000	0
E	5.789	2.505	.332	57	0.000	10.000	0
F	5.719	3.004	.398	57	0.000	10.000	0
G	5.140	2.912	.386	57	0.000	11.000	0
H	4.719	3.272	.433	57	0.000	10.000	0
I	6.263	3.260	.432	57	0.000	11.000	0
L	5.404	2.499	.331	57	0.000	10.000	0
M	3.474	2.578	.341	57	0.000	9.000	0
N	4.421	3.006	.398	57	0.000	10.000	0
O	5.842	2.975	.394	57	0.000	10.000	0
Q1	7.877	3.000	.397	57	0.000	13.000	0
Q2	3.719	2.730	.362	57	0.000	10.000	0
Q3	5.070	2.672	.354	57	0.000	10.000	0
Q4	5.772	2.550	.338	57	0.000	10.000	0

**Estadísticas Descriptivas**  
**Complejidad Cognoscitiva**

	X	SD	SE	N	Minimo	Maximo	# Faltantes
CC	3.895	2.596	.344	57	0.000	9.000	0



**Distribución de Frecuencias de Complejidad de la Actitud**

	Conteo
AI	16
M	19
B	19
Total	54

**Distribución de Frecuencia de Condición Experimental**

	Conteo
Directa	14
Distante	26
Indirecta	17
Total	57

**Distribución de Frecuencia de Respuesta Conductual**

	Conteo
Pasiva	45
Activa	13
Total	57

**Distribución de Frecuencia de Consistencia**

	Conteo
Hipocrítica	14
Desconectada	27
Consistente	10
Obligada	3
Total	54

**Estadísticas Descriptivas  
Importancia de la Actitud**

	X	SD	SE	N	Minimo	Maximo	# Faltantes
Total	2.296	1.093	.149	54	1.000	4.000	3
Condición Directa	2.154	1.214	.337	13	1.000	4.000	1
Condición Distante	2.542	.977	.199	24	1.000	4.000	2
Condición Indirecta	2.059	1.144	.277	17	1.000	4.000	0

Los resultados de las estadísticas inferenciales se presentan a continuación:

### **16.1 Complejidad Cognoscitiva**

La correlación entre la Complejidad cognoscitiva y la complejidad de la actitud fue de  $r=.233$ ,  $p=.13$ . Separado por condiciones, sin embargo, la tercera condición, objeto directo, dio una correlación positiva de  $r=.427$ ,  $p<.05$ .

Un análisis de varianza realizado entre el nivel de complejidad cognoscitiva y la respuesta conductual dio un resultado de  $F=2.63$ ,  $p=.082$ . La relación demostró no tener suficiente potencia para ser estadísticamente significativa.

así mismo, el análisis de varianza realizado entre la complejidad cognoscitiva y la consistencia en la actitud arrojó un resultado no significativo de  $F=1.84$  y  $p=.12$ . Estos resultados soportan solo parcialmente la primera hipótesis. La complejidad cognoscitiva solo afecta a la complejidad de la actitud si el objeto actitudinal está directamente relacionada con el sujeto, y no parece afectar la consistencia de la actitud en general.

### **16.2 Personalidad**

El análisis de Varianza Múltiple los 16 factores de personalidad y la respuesta conductual arrojaron un resultado significativo de  $F=3.47$   $p<.05$ . Específicamente, los factores que se encontraron significativos fueron el factor F, "Impulsividad" ( $F=2.57$ ,  $p=.053$ ) y el factor H, "Aptitud Situacional" ( $F=3.09$ ,  $p=.038$ ). así mismo, varios factores de personalidad están relacionados con la importancia de la

opinión. La regresión múltiple arrojó un resultado de  $r=4.78$   $p<.01$ , y específicamente el factor A, "Expresividad Emocional" ( $r=-.273$ ,  $p=.046$ ).

Divididos por condición experimental, en la tercera condición, objeto directo, el factor N "Sutileza," arrojó una correlación de  $r=.598$ ,  $p=.029$ . La condición I, objeto distante no tuvo relaciones significativas, y la condición II, objeto indirecto, tuvo tres factores cercanos a ser significativos, que fueron B, "Inteligencia," ( $r=-.459$ ,  $p=.064$ ), H, "Aptitud Situacional," ( $r=.453$ ,  $p=.068$ ), y Q1, "Posición Social," ( $r=.45$ ,  $p=.07$ ).

Finalmente, no se encontraron resultados significativos en análisis de varianza realizado entre los factores de la personalidad y la consistencia de la actitud para toda la muestra, pero separados por condiciones, en la condición III, objeto directo, se encontraron fuertes relaciones entre consistencia y los factores Q3, "Autoestima" ( $F=5.54$ ,  $p=.007$ ) y G, "Lealtad Grupal," ( $F=6.16$ ,  $p=.004$ ). Específicamente, el análisis post-hoc determinó que aquellos sujetos que fueron clasificados como consistentes mostraron una autoestima mas alta que los que fueron clasificados como hipócritas ( $t=4.56$ ,  $p<.05$ ), y una lealtad grupal mas alta que los que fueron clasificados como desconectados ( $t=5.08$ ,  $p<.05$ ). Estos resultados soportan parcialmente la segunda hipótesis. Una vez mas parece obvio que la relación solo ocurre cuando los sujetos se sienten directamente afectados por el problema, y solo en algunos factores de la personalidad.

## 17. DISCUSIÓN

De esta revisión, emergen tres puntos principales: Primero, el peso de la evidencia apoya la propuesta de que las diferencias individuales en personalidad afectan la consistencia entre actitudes y comportamiento.

Segundo, los datos empíricos sugieren (Cacioppo et al. 1986; Petty y Cacioppo, 1981, 1986; Haugtvedt y Petty, 1992) que la necesidad de procesamiento cognoscitivo y la complejidad cognoscitiva son factores que juegan un papel importante en la expresión, la consistencia y el cambio de actitudes.

Finalmente, ningún marco teórico importante a sido exitoso al integrar estos hallazgos en un modelo consistente y con valor predictivo. Eiser (1994) mantiene que las actitudes deben ser vistas como parte de un sistema mas complejo y dinámico que incluye variables sociales y cognoscitivas, pero no presenta un modelo internamente consistente que nos explique esta interacción.

En esencia, existe suficiente evidencia como para sugerir que las diferencias individuales en personalidad y cognición juegan un papel importante en la formación de actitudes. Sin embargo, existe muy poca investigación empírica relacionada con la manera en que estas diferencias afectan la forma en la que las actitudes se desarrollan. Con el propósito de clarificar el papel de las diferencias individuales y de personalidad en la formación de actitudes, es necesaria mas investigación en esta área. El paso lógico a seguir sería el tomar en cuenta estas variables, integrarlas en un modelo mas comprehensivo, e incorporarlas en un

modelo integral del desarrollo de actitudes. Aunque este estudio apoya las dos hipótesis centrales de esta tesis solo de manera parcial, existen una serie de implicaciones interesantes para varios campos de la psicología aplicada. La existencia de tipologías diferenciadas en los dominios de personalidad y complejidad cognoscitiva en relación a la formación de actitudes, podría explicar una buena cantidad de la varianza inexplicada que todavía se observa en estudios de consistencia de las actitudes y de persuasión. Diferencias en la complejidad de actitudes nos pueden ayudar a entender porque algunos individuos, aun estando en el mismo contexto social, responden de maneras relativamente diferentes a los esfuerzos persuasivos encaminados al cambio de actitudes. Si las diferencias en complejidad cognoscitiva y personalidad juegan un papel importante en la formación de actitudes, entonces se pueden diseñar estrategias dirigidas específicamente a personas que responden mejor a mayor o menor complejidad cognoscitiva. Esta conclusión tendría importantes implicaciones para áreas que incluyen la psicología organizacional e industrial, la psicología educativa, las ciencias de la comunicación, la psicología legal y por supuesto el estudio del prejuicio y la discriminación.

Por otra parte, si las diferencias en factores de la personalidad influyen la consistencia entre actitud y comportamiento, no solo podremos entender mejor los procesos involucrados en la toma de decisiones que nos llevan a actuar, sino que podremos ser capaces de diseñar intervenciones en acorde a los diferentes perfiles de personalidad consistente de cada individuo.

## 17. CONCLUSIONES

En conclusión, las implicaciones potenciales de formular modelos de formación de actitudes que integren diferencias individuales pueden ser sumamente interesantes y de gran utilidad práctica. Este estudio, sin embargo, es solo un paso en la dirección correcta, pues no propone nada cercano a un modelo integral; su propósito es solo el de apuntar hacia un par de áreas que pueden ser tomadas en consideración para la investigación en el futuro y los esfuerzos por alcanzar una integración teórica. Todavía falta estudiar si estas diferencias efectivamente afectan el proceso de persuasión y formación de actitud. También, probablemente, sean necesarios mas estudios de laboratorio para determinar si las diferencias de personalidad son congruentes con la consistencia entre actitud y comportamiento observable, no solo con instrumentos de auto-reporte.

Estos son tan solo algunos de los estudios que deben llevarse a cabo antes de poder empezar a integrar un modelo teórico mas comprehensivo de la formación de actitudes, pero el estudio que se propone en esta tesis es un paso en el camino a un mejor entendimiento de este controversial área de la investigación psicológica.

## **ANEXOS**

### **ANEXO A:**

#### Historias

A) Los Musuomi, una pequeña tribu en una remota isla de la polinesia, lleva a cabo un rito de paso que requiere la mutilación de niños de 13 años por parte de los adultos. No solo es un rito que ha sido practicado por generaciones, sin que es un muy respetado y deseado rito para los adolescentes. Sin embargo, ha sido criticado por activistas en derechos humanos como brutal puesto que es peligroso y ha causado algunas muertes a través de los años.

B) Kahsdjan, una pequeña y muy pobre provincia de la ex república soviética de Kyrgyzstan, esta controlada por extremistas que abogan por la destrucción de Occidente. El gobierno de Kyrgyzstan se opone a otorgarles la independencia, pero al mismo tiempo, los Kahsdjanies protestan de que están siendo oprimidos y tienen el derecho a su independencia.



C) Uno de los proyectos que están programados para volverse a debatir este año en la asamblea de representantes, concierne en la construcción de una planta atómica de alto rendimiento en las afueras de la ciudad de México para resolver los problemas de abastecimiento de energía eléctrica de la ciudad. Sin embargo, el financiamiento de la construcción no solo implicaría un aumento tanto en las tarifas de electricidad como en los impuestos prediales (que afectarían más que todo a la clase media) sino que conlleva un pequeño, pero real, riesgo de radiación y contaminación atómica en caso de un accidente.

ANEXO B:

Cuestionario de Formación de Actitudes

A) Acabas de leer una nota sobre un problema que puede tener implicaciones personales para ti. Por favor, escribe cual es tu opinión al respecto, y trata de explicar las razones por las cuales sostienes esa opinión en particular. Escribe todo lo que puedas.

B) ¿Que tan fuerte es tu opinión sobre este problema? Por favor, califica tu opinión de acuerdo a la siguiente escala:

Muy fuerte                  Fuerte                  Algo fuerte                  Nada fuerte

SELECCIONA UNA DE LAS SIGUIENTES DOS OPCIONES (Opcional)

Si lo deseas, puedes firmar en esta línea, y una organización que apoya tu posición te contactará para que te voluntarices 10 horas trabajando en promover la posición que apoyas .\_\_\_\_\_

Si lo deseas, puedes firmar en esta línea si quieres que tu nombre se incluya en un pliego petitorio apoyando tu posición. Este pliego será enviado a las autoridades correspondientes.\_\_\_\_\_

## REFERENCIAS

- Ajzen, I. (1988). Attitudes, Personality and Behavior. Stony Stratford, UK. Open University Press.
- Ajzen, I. and Fishbein, M (1980). Understanding Attitudes and Predicting Social Behavior. Englewoog-Cliffs, NJ. Prentice-Hall.
- Allport, G. W. (1935). A Handbook of Social Psychology.
- Becherer, R.C. and Richard, L.M. (1978). Self-monitoring as a moderating variable in consumer behavior. Journal of Consumer Research, 5. 159-162.
- Bem, D.J. and Allen, A. (1974). On predicting some of the people some of the time: The search for cross-situational consistencies in behavior. Psychological Review, 81: 506-520.
- Bieri, J., Atkins, A. L., Briar, S., Leaman, R. L., Miller, H., and Tripodi, T.(1966) Clinical and social judgment. New York: Wiley.
- Cacioppo, J.T., Petty, R.E., Kao, C.F., Rodriguez, R. (1986). Central and peripheral routes to persuasion: An individual difference perspective. Journal of Personality & Social Psychology. 51(5):1032-1043.
- Carmel, S. and Glick, S.M. (1993). Compassionate physicians: Personality Traits and prosocial attitudes. Psychological Reports, 73 (3.2): 1362
- Carver, C.S. (1975) Physical aggression as a function of objective self-awareness and actitud toward punishment. Journal of Experimental Social Psychology, II: 510-519

- Chaiken, S. and Yates, S. (1985). Affective-cognoscitivo consistency and thought-induced actitud polarization. Journal of Personality and Social Psychology, 49: 1470-1481.
- Eagly, Alice H; Chaiken, Shelly.(1993) The psychology of attitudes. Harcourt Brace Jovanovich College Publishers; Ft Worth, TX.
- Eiser, J.R. (1994) Attitudes, Chaos and the Connectionist Mind. Cambridge, MA: Blackwell
- Fiedler, F. (1967). A theory of leadership effectiveness. New York: McGraw-Hill.
- Haugtvedt, C.P. and Petty, R.E. (1992). Personality and persuasion: Need for cognition moderates the persistence and resistance of actitud change. Journal of Personality and Social Psychology, 63(2). 308-319.
- Hunt, J.M., Chatterjee, A., Kernan, J. B. (1993). Deliberative Vs disingenuous subjects on the social desirability of need for cognition. Perceptual & Motor Skills. 77(1) 95-98.
- Hyman, R. (1981) Cold reading: How to convince strangers that you know all about them. In K. Frazier (Ed.) Paranormal borderlands of science. Buffalo, NY: Prometheus Books.
- Karson, S., & O'Dell, J. W. (1989). The 16PF. In C.S. Newmark (Ed.) Major psychological assessment instruments: II. Pp.45-66. Needham Heights, MA: Allyn and Bacon.

- Katz, D. and Stotland, E. (1959). A preliminary statement of a theory of attitude structure and change. In S. Koch (Ed.) Psychology: A study of a science. 3. PP 423-475. NY: McGraw-Hill.
- Kelly, G. A. (1955). The psychology of personal constructs. New York: Norton.
- Klass, E.T. (1978) Psychological effects of immoral actions: The experimental evidence. Psychological Bulletin, 85, 756-771.
- Linville, P.W. (1982). The complexity-extremity effect and age based stereotyping. Journal of Personality and Social Psychology, 42: 193-211.
- Mann, L., & Janis, I.L. (1968). A follow up study on the long term effects of emotional role playing. Journal of Personality and Social Psychology, 8, 339-342.
- Menasco, M.B. & Curry, D.J. (1978). An assessment of the Role Construct Repertory Test. Applied Psychological Measurement, 2 (3), 359-367.
- Millar, M.G. and Tesser, A. (1986). Thought-induced attitude change: The effect of schema complexity and commitment. Journal of Personality and Social Psychology, 51: 259-269.
- Mischel, W. (1968). Personality and Assessment. NY:Wiley.
- Mischel, W. (1984). Convergences and Challenges in the search for consistency. American Psychologist, 39. 1012-1028.
- Monson, T.C., Hesley, J.W., and Chernik, L. (1982). Specifying when personality traits can and cannot predict behavior: An alternative to abandoning the

- attempts to predict single-act criteria. Journal of Personality and Social Psychology, 43, 385-399
- Olson, J.M. and Zanna, M.P. (1993) Attitudes and Attitude Change. Annual Review of Psychology, 44. 117-154.
- Petty, R.E. and Cacioppo, J.T. (1981). Attitudes and Persuasion: Classic and contemporary approaches. Dubuque, IO: Wm. C. Brown.
- Petty, R.E. and Cacioppo, J.T. (1986). The elaboration likelihood model of persuasion. In L. Berkowitz (Ed.) Advances in experimental social psychology, 19. San Diego, CA:Academic press.
- Raden, D. (1985). Strength-related attitude dimensions. Social Psychology Quarterly, 48. 312-330.
- Rosenberg, M.J. and Hovland, C.I. (1960). Cognitive, affective, and behavioral components of attitudes. In C.I. Hovland and M.J. Rosenberg (Eds.), Attitude organization and change, pp. 1-14. New haven, CT:Yale University Press.
- Scheier, M.F., Buss, A.H. and Buss, D.M. (1978). Self-consciousness, self-report of aggressiveness, and aggression. Journal of Research in Personality, 12. 133-140.
- Schneier, C.E.(1979) Measuring cognitive complexity: Developing reliability, validity, and norm tables for a personality instrument. Educational & Psychological Measurement. 39(3) 599-612.
- Seaman, J.M. & Koenig, F.A. (1974). Comparison of measures of cognitive complexity. Sociometry, 37, 375-390.

- Snyder, M. (1974). The self-monitoring of expressive behavior. Journal of Personality and Social Psychology, 30. 526-537.
- Snyder, M. (1979). Self-monitoring processes. In L. Berkowitz (Ed.) Advances in experimental social psychology, 12, pp. 85-182. San Diego, CA: academic Press.
- Snyder, M. and Swann, W.B. , Jr. (1976). When actions reflect attitudes: The politics of impression management. Journal of Personality and Social Psychology, 34. 1034-1042.
- Tetlock, P.E. (1989) Structure and Function in Political Belief Systems. In A.R. Pratkanis, S.J. Brecler and A.G. Greenwald (Eds.) Attitude Structure and Function: The third Ohio State University Volume on Attitudes and Persuasion. Pp. 129-151. Lawrence Earlbaum: Hillsdale, NJ.
- Thurstone, L. L. (1928). Attitudes can be measured. American Journal of Sociology, 33, 529-554.
- Triandis, H.C. (1982). Incongruence between intentions and behavior: A review. Paper presented at the APA convention. Quoted in: Meyers, D.G. (1990) Social Psychology, 3rd Ed. p. 36. McGraw Hill.
- Tripodi, T. & Bieri, J. (1966). Cognitive complexity as a function of own and provided constructs. Psychological Reports, 13. 26.
- Underwood, B. and Moore, B.S. (1981). Sources of behavioral consistency. Journal of personalidad and Social Psychology, 40. 780-805.

- Vannoy, J.S. (1965). Generalisability of cognitive complexity and simplicity as a personalidad construct. Journal of Personality and Social Psychology, 2, 385-396.
- Wicker, A. W. (1969). Attitudes Vs Actions: The relationship of verbal and overt behavioral responses to actitud objects. Journal of Social Issues. 25, 41-78.
- Wicklund, R.A. (1975). Objective self-awareness. In L. Berkowitz (Ed.), Advances in experimental social psychology, . 8, pp. 233-275. San Diego, Ca: Academic Press.
- Zajonc, R.B. (1980). Feeling and Thinking: Preferences need know inferences. American Psychologist, 35. 151-175.
- Zanna, M. P., & Rempel, J. K. (1988). Attitudes: A new look at an old concept. In: D. Bar-Tal, & A. W. Kruglanski (Eds.), The social psychology of knowledge (pp. 315-334). Cambridge, UK: Cambridge University Press.