

**ESTEREOTIPOS, ACTITUDES Y TEORÍAS IMPLÍCITAS EN UN CONTEXTO DE  
ACTIVACIÓN DEL CONFLICTO INSULAR ENTRE ESTUDIANTES**

**José Manuel Yanes Cedrés**

## ÍNDICE

1.- Presentación	1
1.1- Los estereotipos	3
1.2.- Las actitudes	8
1.3.- Teorías implícitas	10
1.4.- Factores modificadores	12
2.- Metodología	17
2.1.- Sujetos	17
2.2.- Instrumentos	17
2.3.- Procedimiento	19
3.- Resultados	22
4.- Conclusiones	41
5.- Bibliografía	49



## 1.- PRESENTACION

El objeto de esta investigación es ahondar en la relación existente entre los elementos afectivos y cognitivos que tienen lugar en el proceso de categorización social. Para ello vamos a abordar los lazos que puedan aparecer entre las teorías implícitas, los estereotipos y las actitudes, en el marco del conflicto intergrupal. Además, pretendemos contrastar esta relación en dos condiciones: Recreación y no recreación de un contexto de hostilidad intergrupal.

Por teorías implícitas vamos a entender aquellas asunciones y creencias que mantienen los individuos y que les ayudan a explicar el entorno en el que se desenvuelven.

La definición de estereotipos que vamos a considerar es la propuesta por Linville, Salovey y Fischer (1986,1989), según la cual los estereotipos son propiedades estadísticas de las creencias de una persona acerca de algunos grupos sociales.

La tercera variable que consideramos es la actitud, es decir, las disposiciones del individuo que orientan su comportamiento y le llevan a adoptar conductas similares en distintas situaciones.

Con el estudio de la relación entre las variables anteriormente comentadas pretendemos conocer la dinámica de funcionamiento de dichos constructos y la forma en que se articulan.

En nuestra investigación los estereotipos son entendidos como constructos eminentemente cognitivos y la actitud como un concepto principalmente afectivo y formado a través de la historia personal de cada sujeto. Por último, las teorías implícitas se conciben como un constructo que posee un doble nivel de funcionamiento, uno más convencional (conocimiento) y otro más idiosincrásico e individual (creencia).

El estudio de la relación entre actitud y teorías implícitas no es la primera vez que se aborda. Los precedentes más cercanos se encuentran en Morera (1992) y Rodríguez (1993). Nuestra intención es verificar si efectivamente la actitud es un constructo relativamente independiente de las teorías implícitas. Es decir, si en verdad las personas se sitúan en una teoría explicativa del conflicto insular, independientemente de la actitud que se mantiene hacia este conflicto. En este sentido, Rodríguez (1993) concluye que la actitud entendida como respuesta emocional de aproximación - evitación, no necesariamente se acompaña de un único modo de entender un fenómeno determinado. Por lo tanto, sólo en algunos casos, las actitudes y las teorías implícitas mantendrían cierta correspondencia.

No es esta la única relación que consideramos interesante en este estudio. Nos preocupa además la relación que pueda aparecer entre actitudes y estereotipos, dos variables que son conceptualmente distintas, una de carácter afectivo (la actitud) y otra de carácter cognitivo (el estereotipo). También, comprobaremos si las teorías implícitas median en los estereotipos que se tienen sobre los grupos sociales, tal y como propone Rodríguez (1993). Este investigador concluye que los estereotipos que tienen los grupos enfrentados en el marco del conflicto insular se hallan influidos por la representación del conflicto.

De todas formas, es obvio que estas variables pierden su sentido si no se incluyen dentro de un contexto particular. Es por esto, por lo que nuestro estudio se va a situar dentro de un marco social particular y definido: El conflicto insular canario. Este conflicto tiene lugar entre las dos

islas capitalinas del archipiélago canario. Aprovechando las tensiones entre estos dos grupos sociales, decidimos activar experimentalmente el conflicto insular en los sujetos. Nuestro propósito al respecto es analizar el influjo de la activación del conflicto sobre las variables estudiadas.

## 1.1.- LOS ESTEREOTIPOS

El primer concepto que vamos a analizar dentro del marco teórico de esta investigación es el estereotipo. La concepción que vamos a utilizar aquí es la que proponen Linville, Salovey y Fischer (1986,1989). La forma en que estos autores entienden el estereotipo es la de una distribución implícita de los miembros de un grupo dado, con relación a ciertos rasgos estereotípicos. Nuestro propósito en este sentido es estudiar las relaciones de los estereotipos así entendidos, con los otros dos constructos objeto de esta investigación. No obstante, antes de entrar de lleno con las propuestas que sustentan la visión que aquí se mantiene de los estereotipos, realizaremos una breve introducción al concepto.

Hoy en día, una de las definiciones de estereotipos más difundidas es la de Ashmore y Del Boca (1985) que los definen como un conjunto de creencias acerca de los atributos personales de un grupo de individuos. La definición anterior está ampliamente compartida pero puede ser matizada en muchos aspectos, no en vano ha sufrido muchos cambios desde que el término fuera acuñado en 1798, para hacer referencia al proceso de imprenta que utilizaba moldes fijos de letras ("fixed casts of pages of type").

Ya en pleno siglo XX, varias son las definiciones del concepto estereotipo. En una de ellas, por estereotipo se entendía la condición patológica caracterizada por conductas de repetitividad persistente y modos incambiables de expresión (Gordon 1962), aunque aquí no se hace referencia a la palabra "stereotype" sino "stereotypy", que conllevaba la idea de rigidez conductual.

Es sin embargo, en 1922 cuando Lippman en su obra "Public Opinions", lo introduce en el contexto social y político definiéndolo como imágenes en nuestra cabeza de distintos grupos sociales. Este autor asumía que los estereotipos servían para simplificar la percepción y la cognición. Su asunción, así entendida, tenía que ver mucho con el término esquema de los psicólogos cognitivos, aunque según el autor, los estereotipos no eran neutrales, sino que servían para defender la tradición personal y nuestra posición en la sociedad. Esta concepción de estereotipos va a influir en la forma en que se les considerarán en un futuro, esto es, como generalizaciones incorrectas, rígidas y sobresimplificadas. De esta forma, autores como Allport (1954) defendían el carácter de rigidez y sobresimplificación de los estereotipos, continuando con la idea de que los estereotipos eran "malos".

Un estudio pionero en el campo de los estereotipos va a cambiar la óptica bajo la cual los psicólogos se acercan al estudio de este concepto. Nos referimos al estudio que Katz y Braly llevaron a cabo en 1933 con alumnos de Princeton. El experimento consistía en que ante una lista de 84 rasgos los sujetos debían elegir aquellos cinco que consideraban que describían mejor a varias naciones. El estereotipo de una nación se conformaba a partir de los rasgos en los que coincidían más los participantes. Más de la mitad de los alumnos coincidieron en los rasgos más típicos de cada grupo. Debido a este gran consenso, los autores sugirieron el origen sociocultural de los estereotipos.

A partir de este estudio se alteró la investigación sobre estereotipos. Los investigadores se centraron más en el estereotipo como constructo psicológico y abandonaron las posiciones más clínicas y experimentales. El etiquetaje verbal de grupos reemplazó a las imágenes de los individuos como estímulos y el "adjective checklist" se convirtió en el instrumento más usado. Se consideraba a los estereotipos como un proceso cognitivo poco cuidadoso y poco crítico. No obstante es Tajfel (1969) el que considerando los estereotipos como categorías que ofrecen coherencia al ambiente social, rompe con la antigua concepción, minimizando el papel motivacional y maximizando el cognitivo. El sesgo de los estereotipos es visto como resultado de las limitaciones de la capacidad cognitiva para procesar información. Se hace así referencia al acercamiento cognitivo para entender el conflicto intergrupo. A partir de aquí, los estereotipos van a ser entendidos como categorías sociales, a cuyos miembros se les aplican las características que definen la categoría.

Irrumpe así con fuerza el paradigma cognitivo aplicado al estudio de los estereotipos. Sin embargo, esta corriente cognitiva no es nueva. Los orígenes de sus posiciones en el campo de los estereotipos los podemos encontrar en las añejas concepciones de Lippman (1922), en los trabajos sobre percepción social de Kretch y Crutchfield (1948) o en las posiciones defendidas por Vinacke (1957). También Allport (1954) y Secord (1959) expresaron ideas referentes a los procesos de categorización y su utilidad en el marco de los estereotipos. Pero es, como hemos apuntado anteriormente, Tajfel en 1969 el que con su obra "Cognitive Aspects Of Prejudice" consigue articular su punto de vista y ser capaz de ofrecer un amplio conjunto de datos que apoyan su argumento. Desde esta aportación se considera que los estereotipos no se pueden desvincular del contexto social en el que existen. Los estereotipos son mantenidos en común por un gran número de personas. Además, proceden de y son estructurados por, las relaciones entre los grandes grupos o entidades sociales. Tajfel critica la perspectiva individualista y defiende que el funcionamiento y el uso de los estereotipos es el resultado de una íntima estructuración contextual y del papel de los mismos en la adaptación de los individuos a su medio ambiente social.

Los primeros psicólogos que se acercan desde este punto de vista cognitivo se basan en una concepción del hombre extremadamente lógica y racional. De esta forma, los estereotipos son vistos como distintivos. Proviene esta distintividad de su invalidez y sobresimplificación, de su incorrecta adquisición y su rigidez, que les impiden cambiar ante la evidencia contraria. Sin embargo, las posturas más modernas de los psicólogos cognitivos admiten la limitación cognitiva de los humanos, susceptibles de sesgos sistemáticos a la hora de procesar la información sobre las personas y eventos, y que esos sesgos contribuyen significativamente a la formación y mantenimiento de los estereotipos. Las limitaciones no se consideran debidas a factores motivacionales ni a la manipulación de información defectuosa, sino debidas a las necesidades de adaptación en el intercambio con el medio. Serían útiles para el individuo porque ayudan a simplificar y organizar el mundo en que se desenvuelve. La posición cognitiva se preocupa por averiguar cómo se atiende, codifica y recupera la información sobre los individuos y grupos y pone un mayor énfasis en las consecuencias cognitivas y conductuales del estereotipo que en los contenidos del estereotipo. La noción central de este modo de entender los estereotipos es la consideración de los seres humanos como criaturas cognitivas limitadas. El estereotipo es una función del conocimiento, es decir, ayudan al organismo humano a reducir y hacer más manejable la complejidad del mundo social. Sin embargo, a pesar de que existen diferencias individuales, los estereotipos son ampliamente compartidos en el seno de una cultura. Se pueden concebir como categorías socialmente compartidas que trascienden al individuo, y que se adquieren principalmente por socialización. Se aprende la noción de que los

miembros de algunos grupos tienen valores y creencias que difieren bastante de los compartidos por el propio grupo.

Un punto de vista reciente dentro de esta perspectiva cognitiva es el de Linville et al. (1986,1989). Según estos autores, los estereotipos se entienden como una distribución percibida de rasgos entre todos los miembros de un grupo social. Desde esta postura, las personas tendrían representaciones mentales implícitas de la distribución de los miembros de una categoría social en relación a ciertos rasgos. Esta concepción de estereotipos propuesta por Linville et al. (1986,1989), es la que nosotros vamos a adoptar y poner a prueba en nuestra investigación. Por ello prestaremos más atención a sus supuestos.

### *LAS PROPUESTAS DE LINVILLE, SALOVEY Y FISCHER*

El argumento central de estos autores se basa en la diferenciación categorial. De esta forma, proponen que hay una mayor diferenciación categorial si existe una tendencia a percibir diferentes tipos de miembros en el seno de una categoría. Es decir, si es altamente probable que se distinga entre los miembros de una categoría. Argumentan estos autores que las personas tienen unas representaciones implícitas de la forma en que se distribuyen los miembros de un grupo social en un rasgo determinado. Estas representaciones mentales implícitas se forman de forma natural y juegan un papel importante en la categorización.

El análisis de los estereotipos que proponen se basa en tres ejes centrales:

Primero, asumen que las categorías sociales se encuentran representadas en términos de muchos conjuntos de rasgos que se usan para clasificar y realizar inferencias sobre los miembros de una categoría determinada.

Segundo, asumen que estos conjuntos de rasgos difieren en la probabilidad de darse entre los miembros de una categoría.

Tercero, asumen que la diferenciación categorial ocurre cuando las personas encuentran numerosos y variados ejemplos de la categoría. Postulan a partir de aquí la hipótesis de la homogeneidad exogrupal que propone que una mayor familiaridad categorial lleva a una mayor diferenciación categorial. La familiaridad puede ser definida como el número de ejemplares de una categoría que el perceptor ha tenido la oportunidad de conocer, tanto directamente como indirectamente. Esto significa que los sujetos, al estar más familiarizados con los miembros de su propio grupo, tenderán a diferenciarlos más que a los de otros grupos. Tres son las razones que dan los autores para justificar esta hipótesis: En primer lugar, que las personas tienden a estar más familiarizadas con el endogrupo que con el exogrupo; en segundo lugar, que las personas codifican la información sobre el endogrupo y el exogrupo de forma distinta, enfatizando más la información individual del endogrupo. Por último, que las personas típicamente interactúan más con el endogrupo que con el exogrupo y tienen más incentivo en hacer distinciones entre los miembros del propio grupo.

En cuanto a su punto de vista sobre los estereotipos, estos son vistos como propiedades

estadísticas de las creencias sobre los miembros de una categoría social. Diferentes propiedades estadísticas de una distribución percibida nos dan diferentes aspectos del estereotipo. La distribución percibida estaría definida por varios parámetros: por un lado la probabilidad de diferenciación, que es la probabilidad de poder distinguir entre los miembros de una categoría en relación a un atributo dado. Por otro lado, la polaridad percibida que se refiere a cómo los miembros se alejan de la media del atributo. Así, las distintas propiedades estadísticas de una distribución percibida capturan distintos aspectos del estereotipo.

Las implicaciones de su modelo con respecto a los estereotipos son varias:

Primero, este punto de vista sobre los estereotipos es consistente con los acercamientos que no proponen necesariamente un razonamiento equivocado, sino que consideran que los estereotipos se desarrollan, organizan y mantienen de la misma forma en que los hacen otras categorías semánticas.

Segundo, este acercamiento apoya la idea de que las categorías sociales están representadas en términos de subtipos que se van formando según se va teniendo más familiaridad con un grupo.

Tercero, que una persona mantiene múltiples percepciones de los miembros de un grupo social y que dependiendo de los rasgos que se activen, se evocan distintos sentimientos. Así, unas veces se asocian sentimientos más positivos y otras sentimientos menos positivos.

Esta percepción grupal en términos probabilísticos ayuda a explicar por qué los estereotipos son tan persistentes, incluso cuando aparecen datos que los contradicen. Según ellos, la explicación es que los sujetos, al estereotipar en funciones probabilísticas, consideran que existen excepciones a la regla en cada estereotipo que se mantenga. Las evidencias desconfirmatorias solamente van a alterar sus probabilidades subjetivas. Si se percibe más evidencia contraria entonces se crea un nuevo subtipo. Además, los autores proponen que en la reducción del prejuicio, no sólo son recomendables los juicios favorables sobre un grupo, sino también una mayor diferenciación entre los miembros de un grupo. Esto debería hacerse mediante el contacto con una variedad de miembros de un grupo a través de una diferentes situaciones. Los aspectos afectivos, evaluativos e inferenciales del prejuicio estarían unidos a la falta de categorías diferenciadas para el procesamiento de información sobre miembros individuales de un grupo. Promover una forma de pensar más diferenciada sobre los miembros del exogrupo puede ser una estrategia útil para combatir el prejuicio, la discriminación y el racismo.

Linville et al. (1986,1989), en el momento de explicar cómo las personas nos formamos las distribuciones previstas, proponen un nuevo modelo que denominan el PDIST. Este se basa en un modelo del conocimiento de representaciones de ejemplares múltiples, en el cual la representación de un concepto consiste en la descripción separada de algunos de sus ejemplares. Cada ejemplar representa, o un ejemplo específico de la categoría, o subtipos de los miembros de la categoría. También se propone que cada ejemplar de la categoría se caracteriza por un "set" de rasgos que representa los atributos elementales del ejemplar.

Así este modelo propone dos asunciones básicas:

En la primera, se asume que el conocimiento de una categoría social está representada en la memoria a largo plazo por un conjunto de ejemplares de una categoría. Estos ejemplares

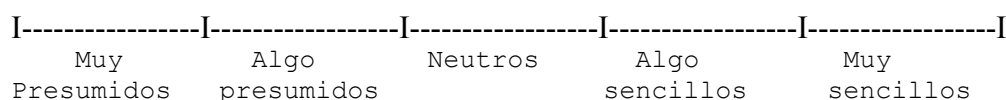


incluyen tanto ejemplos específicos de la categoría como miembros abstractos. El conocimiento de una categoría se basa en el encuentro con ejemplares de dicha categoría y, como hemos dicho, en su almacenamiento en la memoria a largo plazo. La distribución percibida de las características de los miembros de una categoría se forma activando un conjunto de ejemplares en la memoria a largo plazo. Entonces, se realiza una estimación de la proporción de miembros que tienen un rasgo en particular, basado en la fuerza de activación que un ejemplar tiene. Este proceso es automático, el perceptor no se percata de la formación de esta distribución, aunque le provea de una base para inferir predecir y decidir.

Estos autores afirman que su modelo del PDIST es suficiente para explicar las diferencias que existen entre la probabilidad de diferenciación y la polaridad con que se percibe al endogrupo y al exogrupo. Sin embargo, no descartan la intervención de procesos o modelos psicológicos que intervengan. Es decir, el modelo no es necesario. Intentan explicar el favoritismo endogrupal acudiendo a sesgos evaluativos y de codificación, que favorece a los grupos más familiares

La segunda suposición del modelo es que cada ejemplar de la categoría está representado por un conjunto de rasgos, esto es, una lista de propiedades del ejemplar. Estos rasgos, en el contexto social, pueden incluir etiquetas sociales (socialista), características físicas (bajo), características de personalidad (introvertido), conductas (trabaja duro) y actitudes (está a favor de la pena de muerte).

Para la medida de los estereotipos, Linville et al. (1986,1989) parten de la hipótesis ya comentada de que los individuos distribuyen implícitamente a los miembros de una categoría social en función de poseer o no una determinada característica. Los autores intentan de este modo apresar, no el contenido de un estereotipo, sino la manera en que un grupo percibe a otro. Así, la medida de probabilidad de diferenciación nos indica si se percibe a un grupo como ampliamente distribuido o no con respecto a un rasgo determinado. Esta medida es útil para detectar el pensamiento estereotípico, concretamente sobregeneralización y homogeneización de los miembros de un grupo determinado. La polaridad nos da información del alejamiento de un grupo del punto medio de un rasgo. Esta medida, cuando es alta, nos indica que los miembros de un grupo son visto como extremos con respecto a un atributo. En cambio, cuando ésta es baja, se percibe al grupo de forma moderada en el atributo en cuestión. Nos informa si un grupo es moderado o muy extremo con respecto a un atributo. Con respecto a estas medidas del estereotipo, Linville et al. (1986,1989) proponen que hay una mayor diferenciación y una mayor polaridad percibida cuando se describe al propio grupo que cuando se describe al exogrupo. Se basan para estas afirmaciones en la hipótesis de la familiaridad ya comentada. Para la obtención de estos índices estereotípicos, los sujetos deben indicar qué porcentaje de los miembros de un grupo se sitúan en cada uno de los niveles que presenta la escala de un rasgo dado. Por ejemplo, en el rasgo sencillez los sujetos se encuentran con una escala del tipo que se expone a continuación:



Las fórmulas aplicadas para la obtención de los índices son las siguientes:

Para la probabilidad de diferenciación:

$$P_d = 1 - \sum_{i=1,m} P_i^2$$

Para la polaridad:

$$\text{Pol.} = \% \sum P_i (X_i - M)^2$$

Donde  $i$  denota en nivel del atributo en cuestión.  $P_i$  denota la probabilidad para el nivel  $i$  del atributo.  $X_i$  es el valor de la escala para el nivel  $i$ .  $M$  es la media en dicha escala y se calcula de la siguiente forma:

$$M = \sum P_i X_i$$

Una vez expuesta la conceptualización eminentemente cognitiva que se va a tener de los estereotipos en la presente investigación, vamos a pasar a explicar la concepción de las actitudes que utilizamos.

## 1.2.- LAS ACTITUDES

El segundo concepto que vamos a presentar son las actitudes. Como ya hemos comentado en algún lugar, uno de nuestros objetivos en este estudio es observar cómo se relacionan las actitudes con los estereotipos y las teorías implícitas.

Si bien en los estereotipos hemos adoptado la concepción que de estos tienen Linville et al. (1986,1989), con las actitudes nos comprometeremos con un punto de vista unidimensional de los mismos. Trataremos las actitudes como un constructo eminentemente afectivo y desprovisto en su limitación conceptual de constituyentes cognitivos o conativos. La adopción de esta posición no es gratuita, sino que viene apoyada por un conjunto de resultados empíricos que nos desaconsejan el incluir tanto componentes cognitivos (las creencias), como comportamentales (la acción manifiesta hacia el objeto de actitud). Coincidimos así en gran medida con las posturas defendidas desde un modelo unidimensional de las actitudes. Sin embargo, antes de desarrollar el punto de vista que este modelo propone, vamos a hacer un breve recorrido teórico sobre el concepto actitud.

En general, dos han sido las corrientes que tradicionalmente se han propuesto limitar y definir las actitudes. Por un lado, una corriente mentalista, que se inicia con Spencer en 1862. Para este autor, los juicios sobre asuntos opinables (el objeto de actitud) dependen en gran medida de la actitud mental con que nos acerquemos a dichos juicios. La otra gran corriente del estudio actitudinal la conforman aquellos trabajos que evocan una tradición fisiológica. Podemos situar a su iniciador en Fleming (1967), para el cual las actitudes son disposiciones biológicas para actuar de determinada manera. A partir del trabajo pionero de este autor y de otros autores, que en la misma línea reclaman un compromiso psicofísico en el acercamiento a las actitudes, el concepto de actitud motora se populariza entre los investigadores.

Así pues, tenemos dos formas de entender las actitudes. Por un lado, una concepción mentalista que propone que la actitud está estrechamente relacionada con conceptos como creencia y afecto. Esta postura utiliza medidas directas para estudiar las actitudes, en las que se les pide al sujeto su opinión sobre ciertos objetos de actitud. Por otro lado, nos encontramos una concepción fisiológica que reduce el concepto de actitud a una predisposición biológica. La investigación fisiológica se basa en medidas indirectas, es decir, en el registro de reacciones fisiológicas para, a partir de ahí, inferir la actitud del sujeto.

Esta dicotomía y la falta de trabajos integradores de ambas posturas, causará una deriva hacia puntos de vistas altamente diferenciados. Así, la tradición mentalista entroncará con las corrientes cognitivas, mientras que la tradición fisiológica se apoyará en las corrientes conductistas del estudio del comportamiento. Sin embargo, el acercamiento mentalista ha predominado sobre el fisiológico, en Psicología Social al menos, desde que el término fuera introducido como objeto de estudio social por Thomas y Zanecki (1918).

En la actualidad, la tradición mentalista en psicología sigue predominando por varias razones: La primera, por razones metodológicas. La segunda razón es que, mientras la tradición fisiológica se ha visto perjudicada epistemológicamente por el declive del paradigma conductista, la tradición mentalista se ha visto reforzada por el impulso que supone estar integrada en el paradigma dominante en la última década.

A pesar de todo, en los últimos años se plantean importantes problemas epistemológicos sobre esta área de investigación, llegándose a una situación crítica para el interés del constructo. Como consecuencia, el principal objetivo pasa a ser la redefinición teórica de los conceptos básicos que sostienen el concepto de actitud. En este sentido, dos son los modelos que plantean una nueva concepción del término e intentan definirlo y limitarlo.

Por un lado, encontramos el modelo tridimensional, que propone una visión multicomponente de las actitudes. Esta postura mantiene que las actitudes están compuestas de tres dimensiones: la cognoscitiva, la afectiva y la comportamental. El elemento cognoscitivo se refiere a las creencias, opiniones e ideas acerca del objeto de actitud. Por lo tanto, el concepto de creencia queda contenido en la definición de actitud. La forma de conocer la realidad determina así la forma en que la evaluamos. Un segundo componente se refiere a cómo la persona valora los objetos de una categoría determinada. Es el componente afectivo que está determinado por la asociación del objeto de actitud con estados agradables o desagradables. El tercer componente es el componente comportamental, que implica una predisposición a la acción, una intención conductual o la tendencia a actuar de una manera determinada ante un objeto de actitud. Estos tres componentes, aunque muy interrelacionados, operan de modo único y contribuyen con información concreta. Sin embargo, la poca relación encontrada entre las dimensiones de las actitudes en los estudios empíricos que ponían a prueba este modelo, hicieron que se pasara de una concepción tridimensional de las actitudes a una concepción unidimensional de dicho constructo.

Frente a esta postura e intentando solucionar la poca relación entre los componentes de la actitud propuestos por los defensores de la visión multidimensional, otros autores proponen un modelo de componente único de las actitudes. Desde este punto de vista se enfatiza el carácter evaluativo de la actitud. La actitud se refiere únicamente a los sentimientos relacionados con el objeto de actitud. El término creencia se reserva para las opiniones mantenidas acerca del objeto de actitud, es decir, para la información, conocimiento o pensamientos que alguien tiene sobre el objeto de actitud. La disposición a comportarse de una forma especial con respecto a un objeto de actitud vendría a ser la intención conductual.

Dentro de este modelo hay que destacar a Fishbein y Ajzen (1975) y su teoría de la acción razonada. Estos autores parten de un modelo de hombre como constructor individual del conocimiento siguiendo premisas lógicas y racionales. Según la teoría de la acción razonada, el hombre analiza la información que obtiene de su experiencia con la realidad. A partir de este análisis sistemático, los individuos construyen sus creencias sobre los atributos de los objetos, sobre las consecuencias de una acción, etc. Las creencias vendrían a ser información que una

persona tiene sobre un objeto. Serían los juicios de probabilidad que realiza el individuo sobre los distintos aspectos de la realidad, la probabilidad subjetiva de que exista una relación entre el objeto de la creencia y algún otro objeto, valor, concepto o atributo. Las creencias vendrían a ser, en general, mecanismos puramente individuales que prácticamente no tienen en cuenta los factores sociales. La evaluación favorable o desfavorable de ese objeto sería la actitud. Supondría un sentimiento general de favorabilidad o desfavorabilidad hacia algún estímulo y que se forma automáticamente al atribuir determinados rasgos a un objeto. Por lo tanto, aprendemos a que nos gusten los objetos que asociamos con cosas agradables y viceversa. Desde este modelo, la actitud es función de la información que se posee sobre el objeto, por lo que se van a centrar fundamentalmente en cómo esta información es integrada o combinada. No obstante dos son las críticas con que se ha encontrado este modelo unidimensional de la acción razonada. Por un lado, que se trata de un modelo excesivamente racionalista al pasar por alto los aspectos afectivos - emocionales del ser humano, siendo las cogniciones las que rigen las actitudes. En segundo lugar, se le critica también el olvido de los factores sociales y culturales.

Como punto final a este apartado sobre actitudes, basta decir que el debate en torno a los componentes de las actitudes sigue vigente. Por lo tanto, nuestra posición sigue abierta a futuras remodelaciones. Nuestra pretensión al respecto es aportar datos que permitan extraer conclusiones válidas, con el fin de dar algo de luz a las dudas que se ciernen sobre este concepto, y particularmente aclarar la relación con las teorías implícitas.

### 1.3.- LAS TEORIAS IMPLICITAS

A continuación y como hemos hecho con los conceptos anteriores, vamos a explicar la concepción de teorías implícitas que utilizaremos en la presente investigación y que está basada en los planteamientos de Rodrigo, Rodríguez y Marrero (1993). Según estos autores, el constructo de las teorías implícitas que se propone comparte rasgos con la perspectiva individual y con la cultural, pero propone soluciones distintas al problema de la construcción del conocimiento. Las teorías implícitas son construcciones personales realizadas a partir de experiencias que en su mayor parte son sociales y culturales. Por tanto, su contenido no es idiosincrásico sino que tiene un origen cultural como lo demuestra su carácter normativo y convencional. Esto supone que los procesos de construcción, aunque tienen al individuo como protagonista, se llevan a cabo en contacto con otras personas y realizando actividades culturalmente definidas. Las teorías implícitas, en definitiva, son explicaciones que guían a las personas en su ambiente social y se originan a través de la observación, el contacto, y la relación con los otros, con los diferentes medios de transmisión cultural y a través de la propia experiencia personal.

Antes de explicar las características más importantes de la propuesta de teorías implícitas que aquí utilizamos, vamos a hacer un breve recorrido por el desarrollo del término.

El comienzo de este modelo de teorías implícitas se puede situar en torno a Bruner y Tagiuri (1954) con sus estudios sobre la psicología ingenua o del sentido común. Estos autores, aunque no prestan un especial interés a la naturaleza de la representación, se han ocupado de cómo las personas teorizan espontáneamente sobre el mundo físico y social. Otro destacado antecedente de este modelo está representado por Wegner y Wallacher (1977), cuando publican el libro "Implicit Psychology". Estos autores conciben a la persona como un perceptor activo y constructor del mundo. Hacen referencia a las concepciones presentes en los padres acerca de

los niños que influyen de esta manera en el propio comportamiento de los padres, y a largo plazo en el desarrollo de sus hijos.

Wegner y Vallacher (1981) dentro de estas teorías personales diferencian dos niveles de actuación, uno implícito y otro explícito. Esta diferenciación nos permite distinguir claramente los valores o ideas defendidas por una persona. Se establece una clara relación entre estos dos componentes de nuestras teorías. En este sentido, una definición adecuada es la aportada por Rodrigo (1985), quien establece que son unidades representacionales complejas que incluyen multitud de proposiciones organizadas en torno a un dominio concreto del mundo social o físico. En esta definición, se conjugan dos líneas de trabajo. Por un lado, son definidas como producto de la influencia social, pero al mismo tiempo se insiste en el papel del propio individuo, de sus procesos motivacionales, cognitivos emocionales y representacionales.

Vamos a continuación a desglosar los términos que etiquetan el concepto. Se expondrá la razón de concebirlas como teorías y de calificarlas como implícitas.

Podemos decir que se denominan teorías porque están constituidas por un conjunto de conceptos relacionados entre sí que además, tienen un carácter propositivo, es decir, tienen la función de ofrecer interpretaciones y predicciones sobre los fenómenos sociales y físicos a la vez que dirigen nuestro comportamiento. En cuanto a su carácter implícito, podemos decir que el conocimiento de estados mentales propios es menos accesible a la conciencia que el conocimiento de los estados mentales ajenos. Dos ejemplos que apoyan esta afirmación provienen de los trabajos de Travarthen y Logotheti (1989) que demuestran que la regulación emocional es asimétrica. Ello significa que las personas tienen una mayor sensibilidad con respecto a las emociones de los otros que con respecto a las propias emociones. La conciencia de los estados mentales propios no tienen un valor pragmático en la interacción con los otros ya que las personas se percatarían de que sólo están siguiendo una de las posibles vías de interpretación de la realidad y sólo serviría para desequilibrar la toma de decisiones y la propia acción. Por contra, conocer los estados de los otros es necesario para el ajuste del individuo a su entorno. Para establecer correctamente un intercambio con sus semejantes, es necesario inferir intenciones, proponer explicaciones a las conductas de los otros, etc. El sentido implícito de las teorías se refiere pues, a que en el desenvolvimiento social de las personas, el engranaje representacional e intencional se mantiene escondido a nuestros ojos. De esta forma, los hechos que encajan en la concepción del mundo no necesitan ser explicados. Las creencias pueden permanecer ocultas y seguir mediatizando la percepción de lo que nos rodea sin llegar a ser consciente de ello (González, 1991). El carácter implícito de las teorías, se relaciona fuertemente con la existencia de dos niveles representacionales en las mismas. De esta forma, Rodrigo et al. (1993) con respecto a las teorías implícitas proponen un doble nivel de funcionamiento. Uno, más genérico y prototípico, que posibilita la comunicabilidad entre los miembros de una colectividad y permite a las personas desenvolverse en aquellas situaciones más normativas. Es un nivel más comprometido con los convencionalismos sociales y en el cual el sujeto se sitúa para su intercambio social con los demás. El segundo nivel de funcionamiento lleva asociado valores de verdad. Este nivel permite afrontar situaciones novedosas y específicas, para las que los individuos no tienen ningún tipo de conocimiento anterior. Se trata de conceptos de carácter más idiosincrásicos y en el que el sujeto se sitúa para interpretar la realidad y tomar decisiones. Las teorías plantean así la posibilidad de funcionamiento en un nivel doble, uno más convencional y normativo y otro más específico. Ambos niveles coexisten y cumplen funciones distintas en función de las demandas situacionales. Una teoría opera a nivel de conocimiento cuando la persona utiliza dicha teoría de forma declarativa para reconocer o discriminar entre varias ideas, explicitar el dominio de

una teoría o reflexionar sobre ésta como un cuerpo de conocimiento impersonal. Cuando una teoría funciona al nivel de creencia, su uso es básicamente pragmático, es decir, para interpretar situaciones o realizar inferencias prácticas. Se trata de un nivel inconsciente. La distinción entre estos niveles, se realiza en función de que la demanda tenga una orientación teórica o pragmática. Por lo tanto, las personas pueden reconocer distintas versiones prototípicas de teorías sobre un fenómeno social (síntesis de conocimiento), pero sólo asumen una de éstas (síntesis de creencias). La síntesis de conocimiento hace referencia a un abanico de modelos que existen en la cultura de las personas y que intentan abarcar un dominio social determinado. Se caracterizaría por ser un conocimiento convencional, normativo y compartido. Por contra, la síntesis de creencias hace referencia a los modelos con los cuales el individuo se involucra e invoca en las situaciones cotidianas. Se construirían a partir de las experiencias que las personas tienen en su contexto particular. Gracias a este doble nivel de representación las teorías son tan adaptativas, ya que pueden amoldarse a las demandas del ambiente. En este sentido, tres son las funciones que plantea Hewstone (1983):

1.- Función de control. Las teorías implícitas dan orden y estabilidad para predecir los sucesos que pueden ocurrir en su entorno. Es decir, ayudan a controlar el medio en el que se desenvuelve el sujeto.

2.- Función de autoestima. Este control que anteriormente comentamos, sirve también para proteger, validar y aumentar nuestros sentimientos de valor y eficacia.

3.- Función de autopresentación. Es decir, definen nuestro modo de pensar y actuar, y por lo tanto definen la imagen que ofrecemos a los demás y cómo somos percibidos.

Una vez explicado las bases fundamentales de este constructo, y siguiendo el discurso de Rodrigo et al. (1993), vamos a continuación a exponer cómo se forman las teorías implícitas.

La construcción de teorías se sustenta en tres pilares o anclajes básicos: el biológico, el social y el representacional. Gracias al anclaje biológico se garantiza una programación biológica y un soporte inicial del posterior desarrollo cognitivo en interrelación con el contacto social. Esta predisposición biológica hacia el mundo social es crucial para la construcción del conocimiento. En cuanto al anclaje social, dos son los aspectos a tener en cuenta. En primer lugar, que el niño entra en contacto con el medio cultural mediante su interacción con los adultos cercanos. Es lo que denomina Rogoff (1989) participación guiada, en la cual debe existir una implicación emocional tanto en los adultos como en el niño. En segundo lugar, se considera que desde ese primer momento las actividades que tanto niños como adultos realizan conjuntamente están definidas por la cultura, perpetuando con sus acciones unas prácticas sociales transmitidas de generación en generación. El anclaje representacional del conocimiento es personal e individual. Gracias a este anclaje, el hombre posee una interpretación particular de la realidad ya que es la propia persona la que actúa, piensa y experimenta. Proporciona así la capacidad para desenvolverse más allá de las situaciones socioculturalmente definidas. Con ello es capaz de ajustarse a las demandas personales y situacionales, así como flexibilizar y particularizar la utilización de las teorías implícitas. Las teorías implícitas no serían así representaciones transmitidas, sino construidas personalmente en el seno de los grupos. Se trata de una posición socioconstructivista con relación a su implantación en el individuo, ya que es el individuo quien construye su conocimiento en entornos sociales y durante la realización de prácticas culturales. No se recibe un conocimiento empaquetado, sino que las personas elaboran por si mismas un conocimiento a partir de las experiencias obtenidas en el entorno psicosocial. Aunque poseen su

soporte representacional en el individuo, su creación no se realiza en el vacío social, sino apoyado en una serie de experiencias supraindividuales. La construcción de estas representaciones se realiza a partir de las prácticas culturales que tienen lugar en el grupo al que pertenecen las personas, en un contexto de relación y de comunicación interpersonal que trasciende la construcción personal. Se consideran a las teorías implícitas como representaciones individuales basadas en experiencias sociales y culturales.

Por último, comentar que con este trabajo vamos a poner a prueba los resultados de Morera (1992) que concluye que las nociones de actitud y de teorías implícitas son independientes. Es decir, que personas con actitudes similares pueden tener distintas teorías implícitas sobre un tema y viceversa.

#### 1.4.- FACTORES MODIFICADORES DE LOS ESTEREOTIPOS, LAS ACTITUDES Y LAS TEORIAS IMPLICITAS

A pesar de la noción que se tiene de los estereotipos, las actitudes y las teorías implícitas como constructos relativamente estables, estos pueden alterarse debido a la presencia de ciertos factores.

Nuestra investigación trata de observar cómo se articulan estos tres constructos entre sí, pero deseamos conocer esta articulación en un contexto dinámico de interacción social. Es por ello, por lo que estudiaremos dichos conceptos en una relación grupal bastante definida históricamente y alejada de la neutralidad y pobre significatividad de las relaciones intergrupales que con frecuencia se emplean en los estudios en Psicología Social.

Nos encontramos así con dos grupos enfrentados históricamente, en los que el conflicto ha tenido numerosos altibajos en consonancia con ciertos acontecimientos sociales que parecen activar el enfrentamiento entre ambas poblaciones. Nuestra pregunta al respecto es la siguiente: ¿Qué intensifica o debilita los estereotipos, las actitudes y las teorías implícitas hacia este conflicto?. Nuestra investigación trata de observar el efecto que cierta información conflictiva tiene sobre los constructos estudiados.

Actualmente hay un número importante de investigadores que consideran que los estereotipos no son fijos y rígidos. Al contrario, tanto la teoría del conflicto como la teoría de la identidad social, predicen que los estereotipos intergrupales reflejan y siguen la relación intergrupal. Desde estas teorías, los estereotipos cambian en función de los eventos sociales que afectan la relación intergrupo (Oakes, Haslam y Turner, 1994).

La idea de la inmovilidad estereotípica proviene de enfoques eminentemente individualistas. Sin embargo, los estereotipos representan realidades grupales definidas de la relación entre grupos. Reflejan las propiedades emergentes de las categorías sociales como un todo y no tanto las características personales de los miembros individuales (Lott y Lott, 1965).

Existen numerosos estudios que sustentan la movilidad de los estereotipos, y de su variabilidad en función de numerosas condiciones. Simon (1992) concluye que la percepción de la homogeneidad grupal está mediatizada socialmente y que existen condicionantes contextuales en la percepción grupal. Concretamente, el autor nombra la posible influencia del estatus de mayoría o minoría, o el grado de consenso de un estereotipo en el seno de un grupo.

En este sentido, encontramos autores que sugieren que es más probable la estereotipación hacia grupos minoritarios y que se estereotipa más a medida que la minoría es más pequeña (McArthur y Post, 1977; Taylor, Fiske y Ruderman, 1978).

Linville et al. (1986,1989) desde una perspectiva más cognitiva enfatiza el papel de la familiaridad con los miembros del grupo estereotipado. Desde este punto de vista, los estereotipos cambian en función de la información que los estereotipadores tengan del grupo estereotipado. En particular, estos autores hablan del efecto de la familiaridad, es decir, de la posibilidad de conocer a miembros de los grupos estereotipados como determinante de la percepción grupal. Esta visión entronca con la hipótesis del contacto (Allport, 1954; Amir, 1969; Cook 1969; Pettigrew, 1969) según la cual el contacto interpersonal entre miembros del endogrupo y del exogrupo hace variar los estereotipos preexistentes en los individuos.

Otra postura que defiende que el estereotipo no es un constructo cuyo contenido, socialmente definido, se mantenga inalterable bajo cualquier condición, es la que mantiene Kelly (1989). Este autor propone que la percepción de homogeneidad grupal no sólo depende de factores eminentemente contextuales. La importancia de las dimensiones con que se estereotipa condiciona la percepción de los grupos. De este modo, observó que se percibía a los miembros del exogrupo de forma homogénea en dimensiones irrelevantes, mientras que se percibía al endogrupo de forma más homogénea en dimensiones relevantes. Otro buen ejemplo de la manera en que el contexto actúa sobre la percepción grupal la proponen Oakes et al. (1994) cuando concluyen que se percibe al exogrupo de forma más homogénea en un contexto no comparativo. Sin embargo, en condiciones en que se favorece la comparación intergrupal, no se encuentra efecto de homogeneidad exogrupal, como predecían Linville et al. (1986,1989).

Muy relacionado con nuestra investigación se encuentran las posturas de Devine (1989). Esta autora propone dos supuestos: primero, que existe un doble nivel de activación de los estereotipos, uno automático e inconsciente y otro consciente. El segundo supuesto es que todas las personas tenemos un estereotipo social y un estereotipo personal o creencia estereotípica que puede o no coincidir con el estereotipo social. Esta autora sostiene que los estereotipos sociales han sido activados más frecuentemente y por lo tanto son más accesibles que las creencias personales. Ante una información activadora del estereotipo, la información adyacente a éste se recupera. Desde su punto de vista, el conocimiento de los estereotipos sociales se identifica con una activación automática y espontánea, mientras que la creencia estereotípica conlleva un procesamiento más controlado. Sin embargo, y basándose en los trabajos de Neely (1977), afirma que la activación será distinta si las personas son conscientes de esta activación. Así, los sujetos inhiben la respuesta automática e intencionalmente la reemplazan por la que es consistente con sus creencias personales. De esta manera, el prejuicio es fruto de la limitación cognitiva de las personas.

Oakes et al. (1994), con respecto a las condiciones que pueden modificar los estereotipos, concluyen que:

- 1.- Los estereotipos sí varían en función del contexto social.
- 2.- Los estereotipos cambian con el contexto y no sólo en los atributos de los grupos. Los estereotipos son vistos como definiciones de grupos en términos de las propiedades contextuales en que se relacionan estos.
- 3.- Los estereotipos pueden ser apropiadamente descritos como verídicos, ya que su variación está sistemáticamente relacionada con cambios en la realidad social.



Por otro lado, comentaremos que en nuestra investigación hemos trabajado sobre el efecto que una información significativa y contextualmente situada, tiene sobre distintos constructos psicológicos. Así, sabemos que las actitudes pueden ejercer influencia en el procesamiento de información, a la vez que pueden sesgar la percepción y la evaluación de información relevante a la actitud (Hewstone, Stroebe, Cordol y Stephenson, 1993). Además, el compromiso del individuo con su mundo social le lleva a adoptar actitudes favorables o desfavorables con respecto a ciertos elementos, esto es, la actitud dependerá de la situación del individuo en su contexto social. Así, las informaciones que llegan al individuo serán sopesadas de forma distinta en lugares y momentos distintos y su influencia sobre las actitudes serán también diferentes. Por ello, creemos que el papel de la motivación es importante en la investigación actitudinal. Variables como la involucración personal, la reducción del "drive", temor etc, parecen tener incidencia en la influencia en las actitudes. Cuando la implicación es alta, el receptor evalúa concienzudamente las posiciones que recibe. Si es baja, confía en señales periféricas (Petty y Cacioppo y Goldman, 1981). Sobra decir que la implicación con ciertos objetos de actitud no sólo depende de posiciones individuales, sino que esta implicación se ve influenciada por factores contextuales, como pueden ser la significatividad social del objeto de actitud. En nuestro caso, lo que queremos decir es, que no es lo mismo la actitud que se tenga, por ejemplo, hacia el mestizaje del pastor belga en el sur de Francia, que la actitud que se tiene hacia el conflicto interinsular canario, perteneciendo además a uno de los grupos en conflicto.

Vamos a hacer a continuación referencia a la posible influencia de ciertas variables sobre el último constructo aquí estudiado, las teorías implícitas.

Siguiendo a Rodrigo et al. (1993), los factores de influencia sobre las teorías implícitas más importantes dependen de la demanda del contexto. Es de esta forma el contexto, el que impone el nivel de representación en el que va a funcionar una teoría implícita; si en el nivel normativo y declarativo (síntesis de conocimiento) o si en un nivel pragmático e implícito (síntesis de creencias). A pesar de todo, no es tan fácil que el contexto influya dramáticamente sobre las teorías implícitas cuando éstas se encuentran integradas en el seno del sistema de referencia del individuo. Es necesario para ello que el cambio se inicie en el ambiente. Según Rodrigo et al. (1993) es fácil que el medio que rodea al sujeto articule en él nuevas síntesis de conocimientos, ofreciendo nuevos puntos de vista sobre ciertas parcelas de la realidad. Sin embargo, el compromiso que las personas tienen con este nivel de conocimiento es mínimo. La influencia de variables externas sobre el nivel de conocimiento parece ser más plausible, en tanto en cuanto se trata de formas de entender el mundo desligadas de componentes afectivos. Al caracterizarse por su objetividad, la actuación sobre éstas no tropieza con el valor de verdad que acompaña a las creencias de los sujetos. Además, al tratarse de un nivel explícito, al contrario que las creencias, su acercamiento es más fácil. Sin embargo, si bien es más probable que surjan modificaciones en el nivel de conocimiento, esto no quiere decir que surja una reorientación total de las teorías implícitas, ya que son las creencias del sujeto las que dirigen su acción y las que dan sentido a la realidad. La modificación en el nivel de creencia se nos antoja harto difícil debido a que se trata de una red de concepciones que conforman el espejo a través del cual se trata e interpreta la realidad. Consistiría en influenciar el sentido que del mundo tiene una persona. Al estar interconectadas en las teorías, el cambio supondría una modificación de concepciones adyacentes. También se tropieza con la dificultad que supone el alterar unas creencias implícitas.

En cuanto a los factores que afectan más decisivamente a la hora de un cambio de las teorías, Rodrigo et al. (1993) proponen que la explicitación de éstas es fundamental. El sujeto ha de ser consciente de las concepciones subyacentes. La explicitación se ve facilitada cuando por

ejemplo no se cumplen las teorías, o cuando ocurre algún fenómeno inesperado que lleva a replantear el punto de vista particular y hace reflexionar sobre un dominio temático. Es por esto por lo que decimos que el cambio de las teorías implícitas proviene del ambiente, ya que es el ambiente el que ofrece a las personas los eventos necesarios para que pongan en tela de juicio sus teorías. Para esta explicitación se hace necesario el contar con un vocabulario apropiado que nos permita hacerlas aflorar, darle forma y comunicabilidad. También se ve facilitado este proceso cuando existe una presión social para hacerlas explícitas y cuando el sujeto hace un esfuerzo introspectivo planificado y es capaz de llevarlo a cabo. El perspectivismo se plantea como otro factor de modificación, esto es, el capacitar al sujeto para percibir otros puntos de vista alternativos al suyo e igualmente válidos y aceptados por él. Aceptar la existencia de otras opciones capacita al sujeto de una flexibilidad que facilita el cambio de sus teorías. Si se ofrece al individuo un abanico más amplio de alternativas, con el fin de actuar sobre el nivel de conocimiento, se le da nuevas perspectivas con las que comprender la realidad. También la disponibilidad de estrategias variadas de acción es otro factor precipitante del cambio. Si existe una limitación en la acción es lógico pensar que sus concepciones están moldeadas en función de tal limitación. Sin embargo, la posibilidad de que el sujeto pueda actuar de diferentes formas, enriquece la realidad con que se topa el sujeto. Se le da la oportunidad de apresar nuevas experiencias que pueden ayudar decisivamente en la transformación de sus teorías implícitas. Cambiar el repertorio conductual de las personas modificaría entonces la interacción con el medio y conllevaría una mayor posibilidad de encontrarse con información alternativa que haga al sujeto cambiar muchos de los supuestos que sostienen sus teorías.

Con todo lo anterior debemos concluir con respecto a las teorías implícitas y siguiendo a Rodrigo et al. (1993), que las teorías implícitas no se modifican solamente en base a información. Es necesario la dialéctica y la interacción experiencial con el contexto en que se desenvuelven los individuos, para acercarse así a experiencias novedosas que remodelen las creencias implícitas que se mantienen sobre ciertos aspectos.

De acuerdo con las premisas de Linville et al. (1986,1989), la familiaridad con respecto a un grupo determinado favorece la discriminabilidad y con ello una mayor probabilidad de diferenciación entre sus miembros. Esta familiaridad con su grupo lleva a percibir al endogrupo de modo más extremo. Es decir, la polaridad hacia el exogrupo es mayor que hacia el endogrupo. No obstante, la postura de Linville et al. (1986,1989) contempla únicamente el efecto de variables de carácter cognitivo, como la familiaridad, en la configuración implícita de los estereotipos que proponen.

Nuestra investigación cuestiona, sin embargo, si estas conclusiones se mantienen constantes en cualquier condición, o si por el contrario existen otras variables moduladoras, diferentes de variables cognitivas, en la percepción tanto del endogrupo como del exogrupo. A nuestro juicio se olvida que en la interrelación entre grupos existen otros moduladores distintos del mero conocimiento de los grupos. La percepción de los grupos puede verse afectada por condiciones estimulares diversas, como las que se dan cuando dos grupos mantienen una relación conflictiva. Con este objetivo hemos analizado los patrones de percepción de dos grupos en conflicto. Se trata de conocer si sus respuestas bajo condiciones de carga motivacional y afectiva tienen las mismas reacciones predichas por Linville et al. (1986,1989). Para ello, establecimos dos condiciones: una condición control y una condición activadora en la que los sujetos recibían información que justificaba conductas conflictivas contra el exogrupo.

Nuestro interés se centra básicamente en tres cuestiones:

PRIMER PROBLEMA: ¿Cómo influye la pertenencia o no a un grupo social en su percepción de éste?.

En razón de la cuestión que nos planteamos, varias son las hipótesis que proponemos:

- 1.1) La probabilidad de diferenciación será significativamente mayor respecto a los miembros del endogrupo, que respecto a los miembros del exogrupo.
- 1.2) La polaridad será significativamente mayor respecto a los miembros del endogrupo, que respecto a los miembros del exogrupo.
- 1.3) La favorabilidad será significativamente mayor respecto a los miembros del endogrupo, que respecto a los miembros del exogrupo.

SEGUNDO PROBLEMA: En una relación de conflicto intergrupar, ¿cómo se relacionan las explicaciones sobre este conflicto, las actitudes hacia este conflicto y la percepción del endo/exogrupo?.

Para responder a esta pregunta proponemos las siguientes hipótesis:

- 2.1) Cuanta mayor responsabilidad del conflicto se le achaque al exogrupo, menor probabilidad de diferenciación, menor polaridad y menor favorabilidad percibida hacia el exogrupo que hacia el endogrupo.
- 2.2) Cuanto más favorable sea la actitud de los sujetos hacia el conflicto insular, menor probabilidad de diferenciación, menor polaridad y menor favorabilidad percibida, hacia el exogrupo que hacia el endogrupo.
- 2.3) Las actitudes de los sujetos hacia el conflicto insular correlacionarán positiva y significativamente con las teorías implícitas que responsabilizan al exogrupo del conflicto.

TERCER PROBLEMA: ¿Puede una información que facilite la activación del conflicto, tener algún efecto sobre la percepción hacia el grupo enfrentado, sobre las actitudes hacia este conflicto, o sobre las teorías explicativas que tengan los sujetos del conflicto?. En general, nuestra propuesta al respecto es que los sujetos bajo la condición activadora percibirán al endogrupo y al exogrupo de la misma forma propuesta por Linville et al. (1986,1989), pero de manera más acentuada.

Planteamos varias respuestas hipotéticas para contestar a la anterior pregunta:

- 3.1) La probabilidad de diferenciación con respecto al propio grupo será mayor bajo la condición activadora que bajo la condición control.
- 3.2) La polaridad con respecto al propio grupo será mayor en la condición activadora que en la condición control.
- 3.3) Los sujetos describen más favorablemente al propio grupo en la condición activadora que en la condición control.

3.4) La probabilidad de diferenciación con respecto al exogrupo será menor bajo la condición activadora que bajo la condición control.

3.5) La polaridad con respecto al exogrupo será menor bajo la condición activadora que bajo la condición control.

3.6) Los sujetos describen al exogrupo menos favorablemente bajo la condición activadora que bajo la condición control.

3.7) Los sujetos serán más favorables hacia el conflicto en la condición de activación que en la condición control.

3.8) Los sujetos responsabilizarán más al exogrupo del origen del conflicto en la condición de activación que en la condición control.

## **2.- METODOLOGÍA**

### **2.1.- SUJETOS**

La muestra utilizada para esta investigación fue de 174 sujetos, residentes tanto en la isla de Tenerife como en la isla de Gran Canaria. La muestra estaba compuesta por estudiantes de tercero de B.U.P. Los sujetos elegidos pertenecían tanto a la capital de sus respectivas islas, como a un pueblo cercano a ésta. La distribución de los sujetos fue la siguiente: 82 sujetos pertenecían a la isla de Gran Canaria y 92 a la isla de Tenerife. En Tenerife, de los 92 sujetos, 43 realizaron la prueba en la condición activadora y 49 la completaron en la condición control. En Gran Canaria, los sujetos asignados a las condiciones se repartieron de forma equitativa, por lo que 41 lo hicieron bajo la condición activadora y 41 en la condición control.

### **2.2.- INSTRUMENTOS**

Tres fueron los instrumentos a utilizar en esta investigación: el cuestionario de estereotipos sobre los grancanarios y sobre los tinerfeños, el cuestionario de actitudes sobre el conflicto insular y el cuestionario de Teorías Implícitas sobre el conflicto insular.

#### *CUESTIONARIO DE ESTEREOTIPOS*

Para determinar el estereotipo que los sujetos de nuestra investigación tienen de los habitantes de Santa Cruz de Tenerife y de los de habitantes de Las Palmas, diseñamos un cuestionario basado en el modelo de representaciones de ejemplares múltiples PDIST, propuesto por Linville et al. (1986, 1989).

Para la creación de este cuestionario, se hizo uso de los resultados de un estudio sobre estereotipos realizado por Rodríguez. (1993). Dicho estudio recoge, tras un pormenorizado análisis estadístico, las características definitorias de la población de Gran Canaria según la

población de Tenerife, y las características definitorias de los grancanarios según los tinerfeños. Seleccionamos entonces entre todos los rasgos definitorios de ambos grupos los seis rasgos bipolares que dieran medias más extremas. Es decir, elegimos aquellos rasgos cuyas puntuaciones se alejaban más del punto medio de la escala, tanto en la muestra de Santa Cruz de Tenerife, como en Las Palmas de Gran Canaria. En el caso de los adjetivos definitorios de la personas de Santa Cruz de Tenerife, las puntuaciones medias se situaban entre 5.3 y 3.2 en una escala de 7 puntos (0-6). Los rasgos definitorios de los habitantes de Las Palmas se situaban entre 5.1 y 3.1. Los adjetivos elegidos, que eran los mismos para el cuestionario sobre los tinerfeños que para el cuestionario sobre los grancanarios, fueron: cotillas, alegres, desconfiados, presumidos, chulos y festivos.

Dado que de los seis adjetivos dos aludían a características responsables de conductas interpersonales (cotillas y desconfiados) y los otros cuatro hacían referencia a estilos de conducta más personales (alegres, presumidos, chulos y festivos), decidimos incluir seis rasgos más, con el fin de hacer más amplio el rango de significados y más completo el cuestionario. Así pues, creímos conveniente escoger dos rasgos más de carácter interpersonal (abiertos y cariñosos) y cuatro de tipo ideológico (conservadores, separatistas, flexibles y modernos).

Los doce rasgos fueron presentados en escalas bipolares de siete intervalos. La tarea de los sujetos consistiría en distribuir a 100 hipotéticas personas, tanto del endogrupo como del exogrupo, en dicho continuo. Así por ejemplo, tomando en consideración el atributo Moderno - Antiguo, se les preguntaba a los sujetos qué porcentaje del grupo en cuestión le parecían que eran Muy modernos, Modernos, Algo modernos, ni modernos ni antiguos, Algo antiguos, Antiguos y Muy antiguos. Se hizo hincapié en que se aseguraran que la suma de sus estimaciones fuera 100.

### *CUESTIONARIO DE ACTITUDES SOBRE EL CONFLICTO INSULAR*

Se trata de un cuestionario de 43 ítems tipo Likert, cuya construcción se cimentó en las intervenciones de siete sujetos durante una sesión de "brainstorming". En dicha sesión se pidió a los participantes que expresaran todas las ideas que, en su opinión, se les podían ocurrir a personas que mantuvieran una actitud, tanto favorable como desfavorable, hacia el conflicto.

Tras una selección atendiendo a criterios, no de contenido, sino de claridad, brevedad y originalidad, creímos conveniente un pase piloto con el objetivo de depurar el cuestionario. Intentamos así comprobar su consistencia interna. Se les pedía a los sujetos que se posicionaran con respecto a las frases anteriormente seleccionados en un continuo que iba desde "muy de acuerdo" hasta "muy en desacuerdo". Las posiciones intermedias eran "de acuerdo", "indiferente" y "en desacuerdo". A continuación, realizamos un análisis estadístico del cuestionario piloto para seleccionar los ítems que nos garantizaran una mayor consistencia interna. Utilizamos el alfa de Crombach. Obtuvimos así un cuestionario definitivo de 25 ítems que será el utilizado en el pase de pruebas a la muestra elegida. Este cuestionario recogía diferentes aspectos de la realidad canaria, como aspectos económicos ("creo que el pleito hace que el reparto del dinero entre las islas sea desigual"), aspectos sociales ("pienso que el pleito insular ayuda al desarrollo de las clases sociales más desfavorecidas"), culturales ("creo que el pleito insular hace que entendamos mejor nuestras raíces culturales"), políticos ("por evitar el conflicto aceptaría de buena gana que la capital de Canarias se encontrara en la otra provincia"), etc.

## *CUESTIONARIO DE TEORIAS IMPLICITAS SOBRE EL CONFLICTO INSULAR*

El último de los instrumentos a utilizar es el cuestionario de Teorías Implícitas sobre el conflicto insular. Esta prueba no es más que una versión más reducida del cuestionario de Teorías Implícitas sobre el conflicto insular creado por Rodríguez (1989), el cual estaba compuesto por ítems que hacían referencia a las cinco teorías explicativas del conflicto insular. Estas teorías fueron obtenidas a través de varios análisis factoriales. En total, los cinco factores explican el 46.1% de la varianza total, aunque las teorías que responsabilizan del conflicto a Las Palmas y a Tenerife explican el 27.7% del total. Un ejemplo de ítem perteneciente a la teoría que culpa a Tenerife es "Tenerife quiere la unidad de Canarias para subordinar todas las islas a Santa Cruz". En cuanto a los ítems que son representativos de la teoría que culpa a Las Palmas, un ejemplo es "Las palmas no sólo quiere tener todos los centros oficiales sino además que no estén en Tenerife". Las teorías restantes explicaban el 18.4 de la varianza total. Estas eran: la teoría que culpabiliza a los medios de comunicación("Los periodistas son a mi juicio los máximos responsables de las discordias entre Las Palmas y Tenerife"), la teoría que culpabiliza a los políticos("La mayoría de los políticos fomentan el pleito porque así pueden obtener más votos") y la que culpabiliza a la distribución del territorio y a la idiosincrasia del canario("Aquí lo que ocurre es que somos muy cerrados y tercios y no nos ponemos de acuerdo")

El cuestionario original constaba de 41 enunciados. Los sujetos debían contestarlo empleando una escala tipo Likert de cinco puntos ( "Muy de acuerdo", "De acuerdo", "Indiferente", "En desacuerdo" y "Muy en desacuerdo"). Sin embargo, decidimos recoger sólo 25 enunciados ya que este cuestionario se pasaba conjuntamente con otras dos pruebas y pensamos que valía la pena utilizar esta versión reducida, con el fin de agilizar las sesiones. Elegimos las cinco frases representativas de cada una de las teorías implícitas que poseían las correlaciones más altas con sus teorías correspondientes. Estas frases se distribuyeron entonces al azar y, como en el caso anterior, pedimos a los sujetos que respondieran según su grado de acuerdo o desacuerdo.

### 2.3.- PROCEDIMIENTO

La investigación se llevó a cabo en dependencias de los centros escolares en los que estudiaban los sujetos de la muestra. Antes de hacer pasar a los alumnos al interior de estas dependencias, se instaló el proyector de diapositivas y el reproductor de audio. Asimismo, se dispusieron los cuestionarios sobre los pupitres. Llegado el momento, se pedía a los sujetos que entraran y se fueran sentando sin abrir el cuadernillo que tenían ante sí.

Dado que nuestra investigación manipula las condiciones en la que se complementa el cuestionario expondremos cada una por separado:

#### *CONDICION ACTIVADORA*

A este grupo se les explicó que la investigación trataba sobre el estudio de la memoria, y que el cometido de ellos era tratar de recordar un material que se les pasaría seguidamente. Se instaba a los sujetos a atender concienzudamente a toda la información que se les presentara a continuación.

Las instrucciones fueron éstas:

"Pertenezco al Departamento de Psicología Social de la Facultad de Psicología de la Universidad de La Laguna y estamos llevando una investigación sobre distintos aspectos de la memoria de las personas. Antes que nada agradecer la colaboración del instituto en general y de ustedes en particular, en la realización de esta investigación. De lo que se trata es que ustedes pongan mucha atención a una grabación que van a escuchar y a las diapositivas que les voy a poner a continuación porque después les vamos a preguntar sobre cosas que aparecen ahí. Les pido por favor que guarden silencio y atiendan a todo lo que se les va a pasar a continuación."

El material a recordar para este grupo consistía en cierta información aparecida en la prensa grancanaria (o tinerfeña cuando la muestra era de Tenerife) en 1990 y que fue escrita por un "famoso historiador" (en realidad ficticio). Esta información demostraba la culpabilidad histórica de los habitantes de Santa Cruz de Tenerife (o de los habitantes de Las Palmas de Gran Canaria) y se les responsabilizaba a estos del conflicto, a la vez que se instaba a los grancanarios (o tinerfeños) a responder a las provocaciones de la isla tinerfeña (o grancanaria). En realidad, el texto de este discurso fue redactado por el investigador y básicamente contenía información sesgada para nuestros propósitos (ver texto completo en apéndice). Esta información estaba grabada en una cinta cassette que los participantes escuchaban gracias a un reproductor instalado para la ocasión. La voz que oían los sujetos había sido grabada previamente por un profesor universitario grancanario (o tinerfeño) con el fin de cuidar los aspectos más elementales del acento propio de cada isla. Simultáneamente, los sujetos contemplaban ciertas imágenes que hacían referencia al conflicto. Estas imágenes consistían en diapositivas que fueron obtenidas de una revisión de titulares de la prensa canaria y que guardaban relación con el discurso que escuchaban los sujetos. Se trataba de imágenes que proporcionaban datos periodísticos sobre los abusos de la isla de Tenerife (o de Gran Canaria) y apoyaba las palabras del "historiador". La presentación de esta información duró 6 minutos y 32 segundos. Acto seguido, se les pidió a los sujetos que abrieran los cuadernillos y que comenzaran a responder en silencio e individualmente. Las instrucciones en este caso fueron las siguientes:

"Bueno, ahora de lo que se trata es que ustedes contesten a las preguntas que tienen en el cuadernillo que está sobre la mesa. Si alguien por la razón que sea, no desea contestarlos puede no hacerlo. Esto es voluntario, aunque deben permanecer en el aula. Tienen que contestar en silencio y por favor cada uno a lo suyo porque si no, no sirve para nada. El cuestionario como ven es anónimo y sólo nosotros haremos uso de los datos. Por favor sean sinceros al contestar las preguntas. Si tienen alguna duda, levanten la mano y les contestaré. Ya pueden empezar a contestarlo. Les pido otra vez que lo hagan en silencio. Gracias."

Este cuadernillo estaba formado por los cuestionarios de actitudes, estereotipos y teorías implícitas, por ese orden. Nada más empezar a contestar al cuestionario de actitudes, se comenzó a repartir la prueba de memoria que habíamos elaborado. Esta prueba se entregaba a la vista de los estudiantes, con la carátula de presentación boca arriba, en la que se leía claramente "Prueba de memoria". Se les decía que cuando terminaran con el primer cuadernillo pasaran a responder la prueba de memoria. Las instrucciones fueron concretamente las siguientes:

"Estas son las preguntas sobre lo que han oído y visto antes. Tienen que contestarlas cuando acaben con las preguntas del cuadernillo que tienen sobre la

mesa. No lo abran hasta que terminen con el que están haciendo."

No se les daba tiempo límite para contestar los cuestionarios, si bien los sujetos solían tardar aproximadamente 45 minutos.

### *CONDICION CONTROL*

Este grupo no recibió ninguna información previa a la aplicación de la prueba ni se les proyectó diapositiva alguna. Tras explicarles qué se solicitaba de ellos, los sujetos en este grupo sólo debían contestar al cuestionario que tenían sobre sus mesas. Como en los grupos de la condición activadora, tenían que completar los cuestionarios que se les presentaban de forma individual. Las instrucciones fueron:

"Soy un miembro del Departamento de Psicología Social de la Facultad de Psicología de la Universidad de La Laguna. Antes de nada, darles las gracias al Instituto en general y a ustedes en particular por su participación en nuestra investigación. En el departamento estamos realizando una investigación sobre cuestiones canarias. Lo que les pido es que por favor contesten a las preguntas que aparecen en el cuadernillo que tienen sobre la mesa. Si alguien, por la razón que sea, no desea contestarlos puede no hacerlo. Esto es voluntario, pero tienen que permanecer en el aula. Por favor, contesten en silencio y sean sinceros porque si no sirve de nada. El cuestionario como ven es anónimo y sólo nosotros haremos uso de él. Ya pueden comenzar a contestarlo. Otra vez les pido que lo contesten en silencio y que cada uno haga el suyo. Si tienen alguna duda levanten la mano. Gracias."

Tenían tiempo ilimitado aunque los sujetos no solían sobrepasar los 45 minutos. En este grupo no tenían que completar ninguna prueba de memoria.

Vamos a exponer a continuación los resultados que hemos obtenido en nuestra investigación. Primero, lo haremos con los tres índices utilizados en nuestra medida de los estereotipos: la probabilidad de diferenciación, la favorabilidad y la polaridad. Después, haremos referencia a los resultados en el cuestionario de actitudes y de teorías implícitas. Por último veremos la relación que existe entre todas estas variables.

## **3.- RESULTADOS**

### RESULTADOS SOBRE LOS ESTEREOTIPOS

#### *INDICES CALCULADOS*

Con el objeto de analizar las respuestas de los sujetos a la prueba de estereotipos, se hallaron tres índices globales, esto es, tres medidas que incluyen las 12 escalas estereotípicas. De este modo, no sólo superamos las limitaciones impuestas en los estudios sobre estereotipos que obligan a trabajar rasgo por rasgo, sino que nos permite comprobar hipótesis experimentales complejas.

En cada uno de los niveles de cada distribución, convertimos las respuestas porcentuales de los sujetos en probabilidades mediante la división de cada valor por 100. A partir de aquí, para cada rasgo calculamos la Probabilidad de diferenciación (Pd), la Polaridad (Pol) y la



Favorabilidad (M).

### La probabilidad de diferenciación:

La probabilidad de diferenciación se define como la probabilidad que tiene un individuo de distinguir entre los miembros de una categoría en función de un atributo dado. En otras palabras, refleja la probabilidad de un perceptor, para distinguir entre dos miembros cualquiera de una categoría en términos de un atributo. Para su cálculo hemos seguido la fórmula:

$$Pd=1-\sum_{i=1,m}P_i^2.$$

donde pi refleja la probabilidad para el nivel i del atributo en cuestión.

Por ejemplo, imaginemos que una vez aplicada la fórmula en dos sujetos, el sujeto H y el sujeto M, referente al atributo sinceridad de nuestra investigación, el primero obtiene una Pd con respecto a los miembros del exogrupo de .50, y el segundo obtiene .85. Esto vendría a indicarnos que hay una probabilidad del 50% de que el sujeto H discrimine entre dos personas del exogrupo en el rasgo sinceridad. Para el sujeto M, el porcentaje es del 85%. Esta operación se realiza con todos los sujetos participantes.

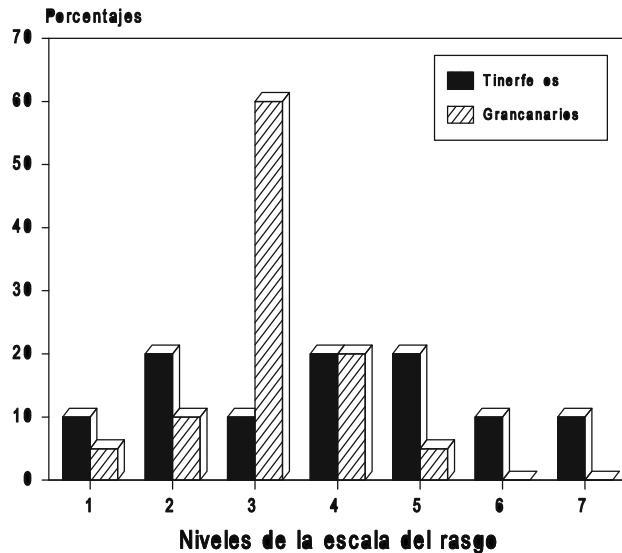
Si obtenemos las medias de estas puntuaciones para el conjunto de los sujetos podremos conocer la probabilidad de diferenciación del grupo, que es la medida empleada en este estudio. Veamos ahora un ejemplo de nuestra propia investigación, en este nivel de abstracción grupal. Utilizaremos la dimensión sencillos - presumidos que aparece en el cuestionario de estereotipos. Presentamos la distribución de porcentajes en la tabla 1

Tabla 1.

*Porcentajes en la escala sencillos - presumidos .*

	NIVELES DEL ATRIBUTO						
	1	2	3	4	5	6	7
TINERFEÑOS	10	20	10	20	20	10	10
GRANCANARIOS	5	10	60	20	5	0	0

La Pd que se obtiene, una vez hecha la media entre todos los sujetos de Las Palmas y de Tenerife cuando describen al exogrupo en función de este atributo, es para Tenerife .84 y para Gran Canaria .58 (Ver representación en la figura 1). Esto significa, que para los tinerfeños existe una probabilidad del 84% de describir a dos grancanarios como distintos en esta dimensión. Sin embargo, para los grancanarios con respecto a los tinerfeños, la probabilidad de que esto ocurra es del 58%



En definitiva, los grancanarios tienden a distinguir entre unos tinerfeños y otros en el rasgo sencillos - presumidos, más que los tinerfeños respecto a los grancanarios. Como se observa en la figura 1, mientras los grancanarios concentran sus porcentajes estimados en menos niveles del rasgo, los tinerfeños tienden a distribuir más sus estimaciones, por lo que su probabilidad de diferenciación es mayor.

### La Polaridad:

Por polaridad entendemos la dispersión con respecto al punto medio del atributo. Este índice nos indica hasta que punto se percibe a un grupo de forma más extrema en un atributo. La fórmula utilizada para su cálculo es la siguiente:

$$Pol. = \% \sum P_i (X_i - M)^2$$

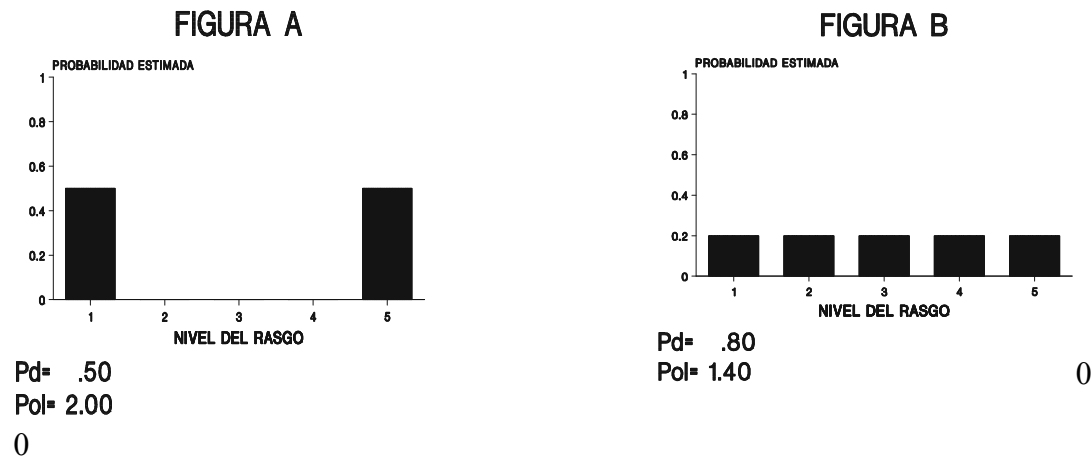
donde  $M = \sum P_i X_i$ .  $P_i$  denota la probabilidad para el nivel  $i$  y  $X_i$  es el valor de la escala para el nivel  $i$ .

En realidad, este índice es el mismo que el utilizado por Linville et al. (1986, 1989) con el nombre de "variability". Sin embargo, creemos que su traducción por el término variabilidad podría confundirse con la idea de dispersión propuesta en la probabilidad de diferenciación. Además, pensamos que el término polaridad coincide más con la idea que el índice expresa. Ilustrémoslo con un ejemplo: Si el sujeto H en el mismo caso anterior obtiene una  $Pol = 1.8$  y el sujeto M una  $Pol = 1.1$ , podemos decir que el sujeto H percibe a sus vecinos como más extremos, es decir, como más sinceros o más mentirosos que el sujeto M, el cual tiene una visión más moderada de la sinceridad del exogrupo.

Pongamos ahora un ejemplo relacionado con nuestro estudio en el nivel grupal, una vez obtenida la media en un rasgo concreto. Tomemos los porcentajes de la tabla 1. Para los tinerfeños, la  $Pol$  es 1.81 y para los grancanarios de 1.22. En ambos casos se hace referencia al exogrupo. Se puede concluir que los tinerfeños describen a la población de Gran Canaria de forma más extrema con respecto a este rasgo, que cuando son los grancanarios quienes describen a los tinerfeños.

Aunque a primera vista se considere que tanto la  $Pol$  como el  $Pd$  están muy relacionados, no

siempre ocurre así. En general, la Pol mide la tendencia a usar niveles del atributo lejos de el punto medio, mientras que Pd refleja una tendencia a usar muchos niveles del atributo y todos ellos con la misma probabilidad de darse en el grupo que se describe. Para comprender mejor la diferencia entre estos conceptos, observemos las figuras que exponemos a continuación.



Vemos que la distribución en forma de U (figura A) tiene la mayor polaridad, ya que la percepción en este caso es bastante extrema porque las probabilidades estimadas se concentran en los niveles extremos. Sin embargo, la probabilidad de diferenciación es bastante pequeña debido a la poca distribución de los porcentajes. No obstante, en la figura B, la percepción no está tan polarizada debido a que no aparecen grandes porcentajes en los niveles extremos. Sí vemos que en este caso, la probabilidad de diferenciación es alta, ya que las estimaciones se encuentran más repartidas y la probabilidad en todos los niveles es la misma.

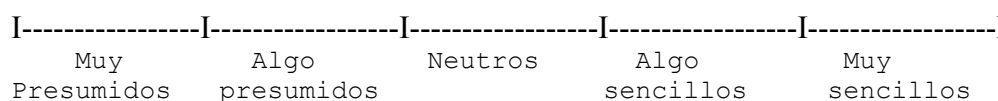
**Favorabilidad:**

Se trata de una medida de tendencia central. En nuestro experimento nos va a dar información sobre la favorabilidad con que se describe un grupo. La fórmula utilizada para su obtención es la siguiente:

$$Fav = \sum_{i=1,n} P_i X_i$$

donde  $P_i$  denota la probabilidad para el nivel  $i$ , y  $X_i$  es el valor de la escala para el nivel  $i$ .

En la presente investigación, para obtener este índice, tuvimos que invertir los polos de algunas escalas de los cuestionarios de estereotipos. Esto se debió a que los adjetivos de las escalas estaban situados aleatoriamente en sus polos, de forma que en algunos ítems el primer polo de la escala era negativo y el último era positivo, como por ejemplo:





Isla x Activac.	.13	1	.13	3.10	.808
Residual	7.38	170	.04		
Percep. grupos	.06	1	.06	13.36	.000
Isla x Percepc.	.02	1	.02	3.84	.052
Activac. x Percepc.	.01	1	.01	1.12	.291
Isla x Activ. x Perc.	.02	1	.02	4.32	.039
Residual	.81	170	.00		

-----

Como se observa, podemos decir que la condición activadora no ha influido en la probabilidad de diferenciación de los sujetos ya que las diferencias entre los sujetos de la condición control y activadora no es significativa. Sin embargo, la variable isla de residencia da lugar a diferencias significativas ( $F(1, 170)=8.25;p=.005$ ). Esto significa que los tinerfeños y los grancanarios perciben con una probabilidad de diferenciación significativamente distinta. Tras los contrastes pertinentes (T-Test), podemos decir que los tinerfeños perciben con una probabilidad de diferenciación mayor que los grancanarios ( $t(174)=-3.04;p=0.003$ ).

En los análisis de varianza realizados hemos encontrado también diferencias significativas en la forma en que se perciben a los grupos estudiados ( $F(1,170)=13.36;p=.000$ ). Concretamente, los sujetos perciben a los grancanarios más diferencialmente que a los tinerfeños, pues como podemos observar en la tabla 3, tanto cuando los sujetos perciben al endogrupo como cuando perciben al exogrupo, la probabilidad de diferenciación hacia los grancanarios es mayor que hacia los tinerfeños.

Tabla 3.  
*Probabilidad de diferenciación de la muestra atendiendo a la descripción endogrupal o exogrupal, a la condición de activación y a la isla de residencia.*

	PERCEPCION DE GRANCANARIOS HACIA		PERCEPCION DE TINERFEÑOS HACIA	
	ENDOGRUPO	EXOGRUPO	ENDOGRUPO	EXOGRUPO
COND. ACTIVADORA	.56	.53	.55	.59
COND. CONTROL	.51	.46	.59	.60

Para el análisis de las interacciones hemos tenido en cuenta la descripción de los sujetos sobre su propio grupo (endogrupo) y sobre el grupo al que no pertenecen (exogrupo). La puntuación endogrupal corresponde a las puntuaciones que hemos obtenido de los grancanarios en los items sobre Gran Canaria, y de los tinerfeños en los items sobre Tenerife. La puntuación exogrupal la hemos obtenido de las respuestas de los grancanarios a los items sobre Tenerife y de las respuestas de los tinerfeños a los items sobre Gran Canaria. El uso de los conceptos endogrupal y exogrupal en los análisis estadísticos que a continuación exponemos, se justifica por la relevancia que estos tienen en la terminología utilizada en Psicología Social y más concretamente en la psicología de los grupos. Para ilustrar el significado de estos dos conceptos (endogrupo y exogrupo) presentamos la siguiente tabla:

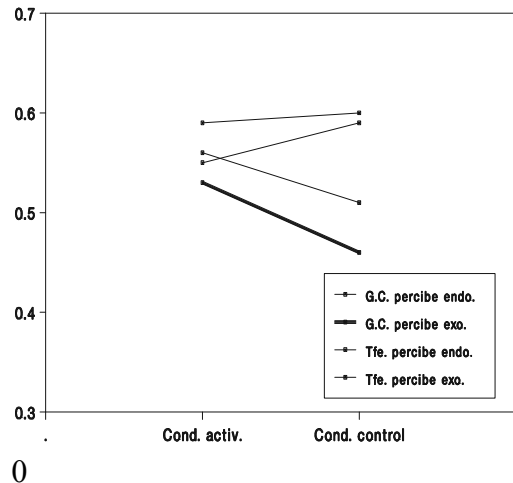
*Tabla 4*  
*Transformación de la nomenclatura del grupo percibido en función del grupo perceptor.*

ISLA DE RESIDENCIA	GRUPO PERCIBIDO
Tenerife	Gran canaria ----- Exogrupo
	Tenerife ----- Endogrupo
Gran Canaria	Gran Canaria ----- Endogrupo
	Tenerife ----- Exogrupo

Siguiendo así con el efecto de las variables estudiadas, observamos en la tabla 2 que la interacción entre la condición de activación y la isla de residencia no es significativa. Al igual que en la interacción anterior, la segunda interacción analizada, que es la que se da entre la condición de activación y la percepción de los grupos, tampoco es significativa.

Sin embargo, entre la isla de residencia y el modo en que se perciben a los grupos sí existe una tendencia a la interacción ( $F(1,170)=3.84;p=0.05$ ). Esto se manifiesta en las diferencias significativas encontrados entre la probabilidad de diferenciación de los habitantes de Gran Canaria cuando describen a los tinerfeños y cuando describen a su propio grupo ( $t(83)=4.43;p=0.000$ ). De acuerdo con los resultados que aparecen en la tabla 3 podemos decir que los grancanarios diferencian más a los miembros de su grupo que a los tinerfeños ( $t(83)=4.43;p=0.000$ ). Sin embargo, la Pd de los tinerfeños hacia el endogrupo no es diferente que hacia el exogrupo. Siguiendo con la descripción de la interacción entre isla de residencia y percepción de los grupos, también encontramos diferencias en la manera en que son percibidos los grupos. En concreto, los grancanarios son descritos más diferencialmente por los tinerfeños que por los propios grancanarios. Esta diferencia es estadísticamente significativa ( $t(174)=-2.31;p=0.022$ ). Cuando se describe a los tinerfeños, también son los propios tinerfeños quienes tienen una puntuación en Pd mayor que los grancanarios ( $t(175)=-3.40;p=0.001$ ).

Para una mejor comprensión de estas tendencias presentamos en la figura 2 la representación de estas puntuaciones.



0  
 Figura 2. PD atendiendo a la descripción endogrupal o exogrupal, a la condición de activación y a la isla de procedencia.

Por último, entre la isla de residencia, la condición de activación y la percepción grupal aparece una interacción estadísticamente significativa ( $F(1,169)=4.32;p=0.039$ ), de modo que en la condición activadora encontramos diferencias significativas entre la población de Las Palmas. En concreto perciben al endogrupo con una Pd mayor que al exogrupo ( $t(40)= 13.7 ; p= 0.000$ ). En la población de Tenerife también se encontraron diferencias significativas en la condición activadora. Concretamente, el Pd en la percepción del endogrupo fue menor que en la percepción del exogrupo ( $t(42)= 18.23; p=0.000$ ). En la condición control los sujetos que pertenecían a la población de Las Palmas dieron lugar a diferencias significativas entre la percepción del endogrupo y al exogrupo ( $t(40)= 16.63; p=0.000$ ). No ocurrió lo mismo bajo la condición control en la población de Santa Cruz.

### **Polaridad:**

Por polaridad, entendemos el alejamiento con que se percibe a un grupo social con respecto al

punto medio de las escalas del cuestionario de estereotipos. Para conocer mejor los resultados de los análisis estadísticos realizados con este índice, concretamente un ANOVA, vamos a exponer en la tabla 5 los datos obtenidos en función de la isla de residencia, de la pertenencia al grupo activado o control y la percepción de los grupo estudiados.

Tabla 5.  
Resultados del análisis de varianza en índice Pol.  
2 (Isla de res.) x 2 (Cond.actv/contrl.) x 2 (Percepc. de los grupos)

	SS	DF	MS	F	P
Isla de resid.	.47	1	.47	1.56	.213
Activación	.45	1	.45	1.49	.225
Isla x Activación	.04	1	.04	.14	.713
Residual	51.18	170	.30		
Percep. grupos	.06	1	.06	1.23	.269
Isla x Percepc.	1.06	1	1.06	21.59	.000
Activación x Percepc	.03	1	.03	.52	.473
Residual	8.33	170	.05		
Isla x Activ. x Perc	.09	1	.09	1.90	.170

Como podemos observar, no aparece ninguna significación estadística del efecto de la condición activadora. Es decir, las puntuaciones de los sujetos que contestaron la prueba bajo la condición activadora no se diferencian de la puntuaciones de los sujetos de la condición control. Al igual que en la variable anterior, los sujetos no se diferencian según su isla de residencia. Por lo tanto, los tinerfeños y los grancanarios perciben con la misma polaridad. En la tercera variable en consideración, la polaridad con que se perciben a los grupos estudiados, tampoco encontramos diferencias significativas. Esto quiere decir, que se describe a los miembros de las dos islas del mismo modo en el índice polaridad.

A continuación, explicamos los resultados sobre las interacciones entre las variables. Para ello, y como hicimos con el índice Pd, tendremos en cuenta la descripción endogrupal o exogrupal. La obtención de esta variable ya la hemos explicado en el apartado correspondiente a la probabilidad de diferenciación.

En primer lugar, la interacción entre la condición de activación y la isla de residencia no es significativa. La segunda interacción que analizamos, la que se da entre la condición de activación y la percepción hacia los grupos, tras haber realizado las pruebas correspondientes (ANOVA), tampoco aparece como significativa. Sin embargo, encontramos una interacción significativa entre la isla de residencia y la percepción de los grupos ( $F(1,170)=21.59;p=0.000$ ). Mostramos en la tabla 6 las puntuaciones directas de los sujetos para comprender mejor la tendencia de las interacciones.

Tabla 6.



*Polaridad media de la muestra atendiendo a la descripción endogrupal o exogrupal, a la isla de residencia y a la condición de activación.*

	PERCEPCION DE LOS GRANCANARIOS HACIA EL		PERCEPCION DE LOS TINTERFEÑOS HACIA EL	
	ENDOGRUPO	EXOGRUPO	ENDOGRUPO	EXOGRUPO
CONDICION ACTIVADORA	1.43	1.31	1.34	1.30
CONDICION CONTROL	1.40	1.24	1.29	1.16

Como podemos observar en la tabla 6, tanto en Tenerife como en Gran Canaria perciben al endogrupo con más polaridad que al exogrupo. Esta diferencia se comprueba cuando realizamos los análisis estadísticos correspondientes (T-Test). Encontramos que los tinerfeños describen significativamente con más polaridad a su propio grupo ( $t(91)=2.41;p=0.018$ ), al igual que los grancanarios ( $t(83)=4.93;p=0.000$ ).

Por último, entre la isla de residencia, la condición activadora o control y la percepción grupal, no encontramos ningún efecto interactivo significativo.

Para facilitar el seguimiento de las observaciones anteriores, presentamos a continuación la representación gráfica de éstas.

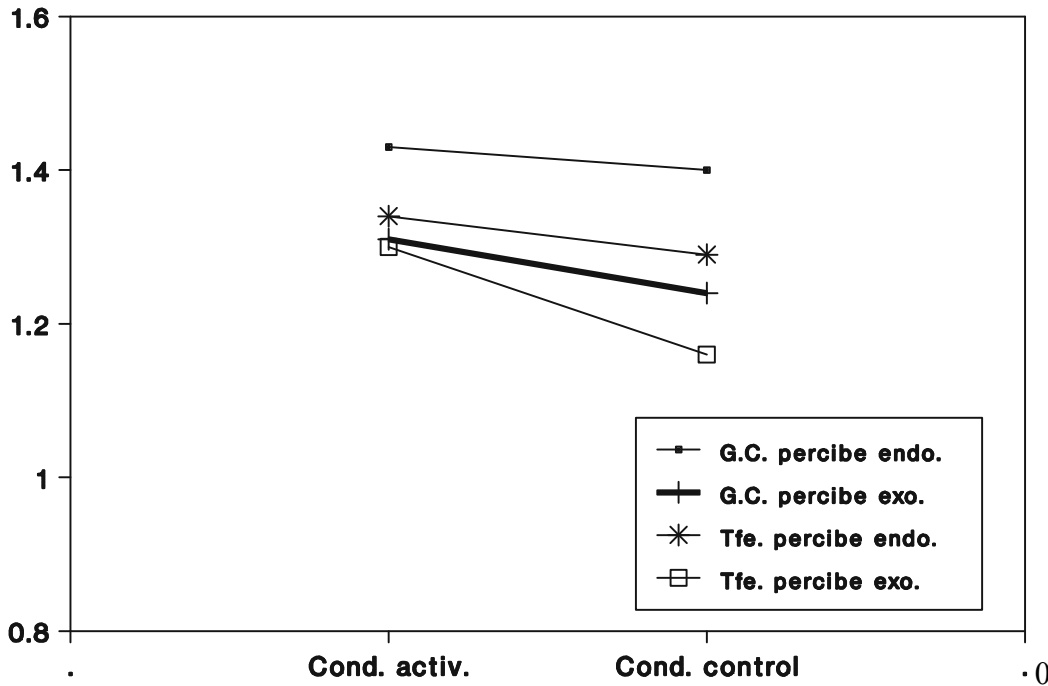


Figura 3. Polaridad media de la muestra atendiendo a la descripción endogrupal o exogrupal, a la isla de residencia y a la condición de activación.

### Favorabilidad:

Se trata, como hemos dicho, de una medida que nos informa si la percepción de un grupo social es positiva o negativa. Cuanto más alta sea esta puntuación, más favorablemente se percibe a los miembros de un grupo dado. Realizamos un ANOVA para conocer la influencia de las variables estudiadas (condición activadora o control, modo en que se perciben a los grupos e isla de residencia) sobre el índice Fav. Los resultados de este análisis estadístico los mostramos en la tabla 7.

Tabla 7.  
Resultados del análisis de varianza en índice Fav.2 (Isla de res.) x 2 (Cond. actv/contrl.) x 2 (Percepc. de los grupos)

	SS	DF	MS	F	P
Isla de resid.	.96	1	.96	1.66	.200
Activación	.35	1	.35	.60	.441
Isla x Activación	.00	1	.00	.01	.934
Residual	98.53	170	.58		
Percepc. grupos	.33	1	.33	.91	.342
Isla x Percepc.	26.57	1	26.57	72.41	.000
Cond x Percepc.	1.32	1	1.32	3.61	.059
Isla x Active x Perc.	.01	1	.01	0.02	.892

Vemos en la anterior tabla como ninguna de las variables analizadas tienen significación estadística por sí sola. Esto nos indica, en primer lugar, que no existen diferencias significativas entre la favorabilidad con que perciben los tinerfeños y los grancanarios. En segundo lugar, la condición asignada (activadora o control) no influye en la percepción de los sujetos. Por último, los sujetos perciben a los tinerfeños y a los grancanarios con la misma favorabilidad.

Para conocer las interacciones, hemos tenido en cuenta la favorabilidad con que los sujetos describen al endogrupo y al exogrupo. De esta forma y como se observa en la tabla 6, la interacción entre la condición y la isla de residencia no es significativa, al igual que la interacción entre la condición y la percepción hacia los grupos. Sin embargo, sí es estadísticamente significativa la interacción entre la isla de residencia y la percepción hacia los grupos ( $F(1,170)=72,41;p=.000$ ). En este sentido, observamos en la tabla 8 que en ambas islas la favorabilidad es mayor cuando se describe al endogrupo que cuando se describe al exogrupo.

Tabla 8.

*Favorabilidad media de la muestra atendiendo a la descripción endogrupal, a la isla de residencia y a la condición de activación.*

	PERCEPCION DE LOS GRANCANARIOS HACIA EL TINERFEÑOS HACIA EL		PERCEPCION DE LOS	
	ENDOGRUPO	EXOGRUPO	ENDOGRUPO	EXOGRUPO
CONDICION ACTIVADORA	4.46	3.92	4.43	3.70
CONDICION CONTROL	4.55	3.69	4.26	3.83

En efecto, los habitantes de Las Palmas se ven más favorablemente a sí mismos que al exogrupo. Lo mismo ocurre con los tinerfeños; se ven con más favorabilidad a sí mismos que cuando perciben al exogrupo. Estas diferencias, tras haber realizado una prueba de contraste de medias (T-Test), aparecen como significativas. En concreto, los sujetos de Gran Canaria perciben al propio grupo con una favorabilidad mayor que al exogrupo ( $t(83)=7.47;p=0.000$ ), al igual que los tinerfeños ( $t(91)=5.91;p=0.000$ ). Encontramos también y con respecto a la interacción entre la isla de residencia y la percepción de los grupos, diferencias significativas entre como son percibidos los habitantes de Tenerife y los habitantes de Gran Canaria. En el caso de Tenerife observamos que los habitantes de esta isla se describen significativamente más favorables que cuando son descritos por los habitantes de Gran Canaria ( $t(175)=-5.11 p=0.000$ ). En el caso de los grancanarios se observa la misma tendencia: Son descritos de forma significativamente más favorable por los propios miembros del grupo que por los habitantes de Tenerife ( $t(158)=7.20;p=0.000$ ).

Por último, comentar que la interacción entre la isla de residencia, la condición de activación y la percepción de los grupos, ha resultado no significativa. Podemos observar de manera mas clara las tendencias hasta aquí comentadas, en la figura 4.

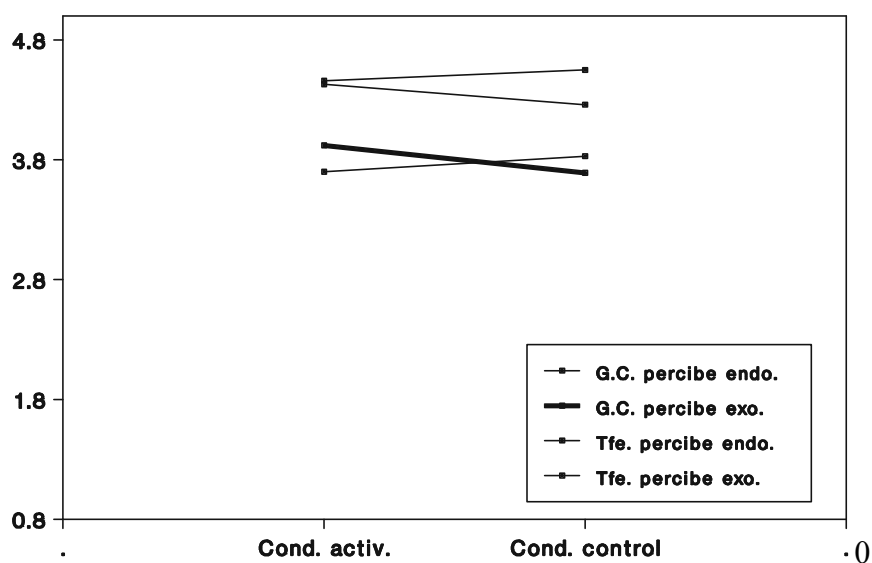


Figura 4. Favorabilidad media de la muestra atendiendo a la descripción endogrupal, a la isla de residencia y a la condición de activación.

### Resumen de la respuestas de la muestra a los cuestionarios estereotípicos.

Concluimos este apartado sobre los resultados en los índices estereotípicos, con aquellas observaciones que consideramos más importantes para nuestra investigación.

En primer lugar, hemos encontrado que la variable condición de activación por si sola, no afecta a la probabilidad de diferenciación con que perciben los sujetos. No obstante se encuentran efectos interactivos. En particular, los sujetos que se encuentran en la condición activadora perciben al endogrupo más diferenciadamente que al exogrupo.

En segundo lugar, los grancanarios diferencian más a los miembros del endogrupo que a los del exogrupo. Sin embargo, entre los tinerfeños no aparece dicha diferencia. Los tinerfeños y los grancanarios perciben de la misma forma al endogrupo. Con respecto al exogrupo, los tinerfeños perciben más diferenciadamente que los grancanarios.

En tercer lugar y en relación con la polaridad, no encontramos diferencias en este índice en función de la condición de activación. Es decir, se puede decir de los sujetos de la condición de activación y control perciben de igual manera con respecto a este índice.

En cuarto lugar, hay que destacar que en ambas poblaciones perciben con más polaridad al propio grupo que al exogrupo.

En quinto lugar, y en relación con la favorabilidad, encontramos que en función de la condición de activación por si sola no existen diferencias en la favorabilidad. Sin embargo, encontramos un efecto interactivo entre la condición de activación y la percepción de los grupos estudiados. Los sujetos bajo la condición activadora perciben más favorablemente al endogrupo que al exogrupo. Esta diferencia no aparece en los sujetos de la condición control.

Por último, en cuanto a la isla de residencia, hemos observado que tanto los tinerfeños como los grancanarios perciben más favorablemente al endogrupo que al exogrupo.

## RESULTADOS DE LA ACTITUD SOBRE EL CONFLICTO INSULAR

Para conocer el posicionamiento de la muestra con respecto al conflicto insular vamos a exponer los resultados en el cuestionario de actitudes sobre el conflicto. Esta puntuación nos va a dar la información que necesitamos para saber en que medida la muestra está a favor del conflicto insular o si por el contrario lo rechazan. Recordemos antes de entrar en el análisis de los resultados, que una puntuación baja significa que se rechaza menos el conflicto y que una puntuación alta significa que se rechaza más el conflicto.

Los resultados en el cuestionario de actitudes se representan a continuación en la tabla 9 que nos muestra las medias en actitud hacia el conflicto en función de la condición de activación. Esta era la única variable independiente cuyo efecto sobre las actitudes queríamos estudiar

Tabla 9.  
*Puntuaciones medias en el cuestionario de actitud hacia el conflicto insular según la condición de activación.*

	RESIDENTES EN G.C.	RESIDENTES EN TFE
COND. ACTIVADORA	3.03	3.17
COND. CONTROL	3.04	2.93

No encontramos diferencias significativas en cuanto a la condición de activación, es decir, la condición bajo la que se encontraban los sujetos no influyó a la hora de adoptar una posición favorable o desfavorable hacia el conflicto.

## RESULTADOS EN EL CUESTIONARIO DE TEORIAS IMPLICITAS SOBRE EL CONFLICTO INSULAR:

Vamos a presentar los datos que hemos obtenido de las respuestas de los sujetos al cuestionario sobre teorías implícitas. Estos datos nos dan información del grado en que la muestra está de acuerdo o no, con las explicaciones que existen sobre el conflicto insular.

### TEORIA QUE CULPABILIZA A GRAN CANARIA

A continuación, vamos a mostrar en la tabla 10 los resultados del ANOVA realizado con las variables isla de residencia y condición de activación.

Tabla 10.

Resultados en el análisis de varianza con respecto a las puntuaciones en la teoría que culpa a Gran Canaria.  
2(Isla de residencia) x 2 (activación/control)

	SS	DF	MS	F	P
Isla	103.74	1	103.74	155.94	.000
Activación	3.87	1	3.87	5.82	.017
Activación x Isla	3.27	1	3.27	4.91	.028
Residual	113.756	171			.66

Encontramos en la anterior tabla dos efectos principales y una interacción significativa. Así observamos que existen diferencias significativas entre los miembros de las dos islas en esta teoría. Podemos observar en las puntuaciones de la tabla 11 que son los tinerfeños quienes culpan del conflicto insular significativamente más a los grancanarios. En consecuencia, podemos decir que los tinerfeños responsabilizan más a los grancanarios y que estos asumen menos responsabilidades en el conflicto que las que les atribuyen los tinerfeños ( $F(1,170)=155.9;p=0.000$ ).

Tabla 11.

Puntuaciones medias en la teoría que culpa a Gran Canaria según la condición de activación e isla de residencia.

	RESIDENTES EN G.C.	RESIDENTES EN TFE
COND. ACTIVADORA	1.97	3.80
COND. CONTROL	1.96	3.24

En cuanto a la condición de activación, encontramos diferencias en función de la activación o no de los sujetos. De esta forma, la condición de activación también parece haber afectado significativamente a los resultados, pues se comprueba estadísticamente que los sujetos bajo la condición activadora responsabilizan significativamente más a los grancanarios que en la condición control ( $F(1,171)=5.8;p=0.017$ ).

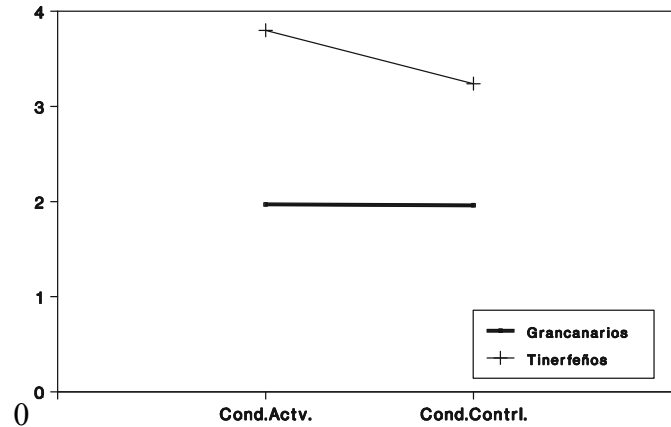


Figura 5. Puntuaciones medias en la teoría que culpa a Gran Canaria según la condición experimental e isla de residencia.

Además en la figura 5 se observa un efecto interactivo condición x isla, que aparece significativo en el ANOVA realizado ( $F(1,174)=4.9;p=0.028$ ). Es decir, existe una tendencia en los sujetos de Tenerife a aumentar su puntuación en la condición activadora con respecto a la condición control.

En Las Palmas su puntuación aumenta también en la condición activadora y disminuye en la control.

### TEORIA QUE CULPABILIZA A SANTA CRUZ DE TENERIFE

Después de realizar un ANOVA con las variables estudiadas, mostramos en la tabla 12 los resultados obtenidos en la teoría implícita que responsabiliza a la población de Tenerife.

Tabla 12.  
Resultados en el análisis de varianza con respecto a las puntuaciones en la teoría que culpa a Tenerife.  
 $2(Isla\ de\ residencia) \times 2(activación/control)$

	SS	DF	MS	F	P
Isla	45.97	1	45.97	96.71	.00
Activación	.09	1	.097	.20	.65

Activación x Isla	2.27	1	2.27	4.78	.03
Residual	81.28	171			.47

---

En la tabla anterior podemos observar, que si bien la activación de los sujetos no influye en la responsabilidad asignada a los tinerfeños, la isla de residencia sí se manifiesta como una variable importante, ya que los resultados obtenidos en el ANOVA realizado mostraron que estadísticamente podemos hablar de diferencias entre los tinerfeños y los grancanarios en la teoría que responsabiliza a Tenerife ( $F(1,174)=45.9;p=0.00$ ). Así pues, como se puede observar en la tabla 13, los grancanarios responsabilizan más a los tinerfeños que los propios tinerfeños.

Tabla 13.  
Puntuaciones medias en la teoría que culpa a los tinerfeños de conflicto insular, en función de la condición de activación y de la isla de residencia.

	RESIDENTES EN G.C	RESIDENTES EN TFE
COND. ACTIVADORA	3.84	2.58
COND. CONTROL	3.55	2.75

En cuanto a la interacción entre las variables, se encontró un efecto interactivo significativo entre la condición de activación y la isla de residencia ( $F(1,174)= 4.7;p=0.030$ ). Mientras en la condición control los sujetos, tanto de Las Palmas como de Tenerife, consideran a Tenerife responsables en el mismo grado, en la condición activadora sí aparecen diferencias, ya que los grancanarios tienden a culpabilizar a Tenerife más que los tinerfeños. Para una mejor comprensión de la interacción, hemos representado las puntuaciones de los sujetos en la siguiente figura.

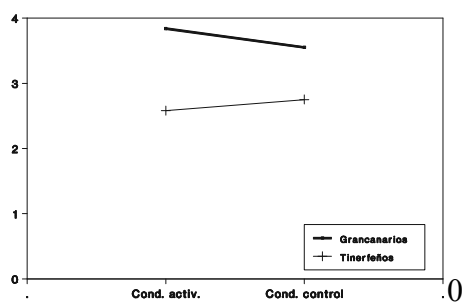


Figura 6. Puntuaciones medias en la teoría que culpa a los tinerfeños de conflicto insular, en función de la condición experimental y de la isla de residencia.

### TEORIA QUE CULPABILIZA A LOS POLITICOS

En este apartado describimos la significación estadística de los efectos principales e



interactivos de las variables que investigamos en este trabajo en relación con la teoría que culpa del conflicto insular a los políticos. Estos datos los podemos encontrar en la tabla 14.

Tabla 14.  
Resultados en el análisis de varianza con respecto a las puntuaciones en la teoría que culpa a los políticos.  
2(Isla de residencia) x 2 (activación/control)

	SS	DF	MS	F	P
Isla	.58	1	.58	1.45	.229
Activación	2.10	1	2.10	5.24	.023
Activación x Isla	.10	1	.10	.25	.617
Residual	68.65	171	.40		

Podemos observar en la anterior tabla, que mientras no se puede hablar de diferencias en función de la isla de residencia, la condición de activación sí parece influir, pues aparecen diferencias significativas ( $F(1,174)=5.24;p=0.023$ ). Como muestra la tabla 15 los sujetos en la condición activadora tienen una puntuación mayor y por lo tanto culpabilizan más a los políticos que los sujetos en la condición control.

Tabla 15.  
Puntuaciones medias de la muestra atendiendo a la condición de activación de los sujetos y a la isla de residencia.

	RESIDENTES EN G.C.	RESIDENTES EN TFE
COND. ACTIVADORA	3.87	3.80
COND. CONTROL	3.70	3.50

*TEORIA QUE CULPABILIZA A LOS MEDIOS DE COMUNICACION*

Mostramos a continuación, en la tabla 16, los resultados del ANOVA sobre las variables de la investigación, en la teoría que culpa a los medios de comunicación (periódicos, televisión, radio...) del conflicto insular.

Tabla 16.  
Resultados en el análisis de varianza con respecto a las puntuaciones en la teoría que culpa a los medios de comunicación.  
2(Isla de residencia) x 2 (activación/control)

	SS	DF	MS	F	P
Isla	1.34	1	1.34	2.54	.113
Activación	.22	1	.220	.42	.518

Activación x Isla	.12	1	.12	.23	.627
Residual	90.29	171	.52		

---

Como se observa en los resultados del ANOVA realizado, no encontramos diferencias significativas a la hora de culpar a los medios de comunicación del conflicto, ni entre las islas, ni entre la condición de activación. No se encuentran tampoco efectos interactivos. De todas maneras, exponemos a continuación en la tabla 17, las puntuaciones directas de los sujetos según condición de activación e isla, para mostrar las tendencias de los sujetos.

Tabla 17.  
*Puntuaciones medias de la muestra en la teoría culpabilizadora de los medios de comunicación según la isla de residencia y de la condición de activación.*

	RESIDENTES EN G.C.	RESIDENTES EN TFE
COND. ACTIVADORA	3.01	3.13
COND. CONTROL	3.03	3.26

*TEORIA QUE CULPABILIZA A LA IDIOSINCRASIA Y A LA POSICION GEOGRAFICA DE CANARIAS*

El ANOVA realizado con las variables isla de residencia y condición de activación, arroja los resultados que mostramos a continuación en la tabla 18.

Tabla 18.  
*Resultados en el análisis de varianza con respecto a las puntuaciones en la teoría que culpa a la idiosincrasia y posición geográfica del archipiélago.  
 2(Isla de residencia) x 2 (activación/control)*

	SS	DF	MS	F	P
Isla	.06	1	.06	.19	.657
Activación	.10	1	.10	.31	.577
Activación x Isla	.55	1	.55	1.64	.202

Residual 58.31 171 .34

---

Como en el caso anterior, no encontramos diferencias significativas, ni en cuanto a la isla de residencia ni en cuanto a la condición de activación. Afirmamos así, que los tinerfeños y los grancanarios no se distinguen en cuanto a la percepción de culpa que tiene la posición geográfica y la idiosincrasia canaria en el conflicto. Lo mismo ocurre según la condición de activación: Los sujetos bajo la condición activadora y los sujetos bajo la condición control no difieren en esta teoría explicativa del conflicto. El ANOVA tampoco recoge ninguna interacción significativa.

Las puntuaciones medias de la muestra en esta teoría se encuentran en la tabla 19.

Tabla 19.  
*Puntuaciones en la teoría que responsabiliza del conflicto a la idiosincrasia del canario y a la posición geográfica del archipiélago.*

	RESIDENTES EN G.C.	RESIDENTES EN TFE
COND. ACTIVADORA	3.70	3.53
COND. CONTROL	3.53	3.68

## CORRELACIONES

Seguidamente vamos a exponer las tablas de las correlaciones entre todas las variables utilizadas en la investigación según los cuatro grupos que hemos formado: El grupo 1, compuesto por los sujetos de Gran Canaria que realizaron la prueba bajo la condición activadora; el grupo 2 formado por los sujetos de Tenerife que realizaron la prueba bajo la condición activadora; el grupo 3 formado por los grancanarios que estaban bajo la condición control y el grupo 4 compuesto por los tinerfeños de la muestra que hicieron la prueba en la condición control.

	Pd hacia GC	Pd hacia Tfe	Fav hacia GC	Fav hacia Tfe	Pol hacia GC	Pol hacia Tfe	Act hacia confl	Teoría culpa GC	Teoría culpa Tfe	Teoría culpa políticos	Teoría culpa MC	Teoría idiosincrasia
Pd hacia GC		.84**				.42*						
Pd hacia Tfe	.84**					.54**						
Fav hacia GC							.44*					

Fav hacia Tfe						38*						
Pol hacia GC						71**						
Pol hacia Tfe	42*	54**		38*		71*						
Act hacia confl								.36*				
Teoría culpa GC			-.44*			-.36*						
Teoría culpa Tfe												
Teoría culpa políticos												
Teoría culpa MC								.43*				
Teoría idiosiosidad												

Tabla 20. Correlaciones entre todas las variables de la investigación en el grupo constituido por los residentes en Gran Canaria y que realizaron la prueba bajo la condición activadora.

	Pd hacia GC	Pd hacia Tfe	Fav hacia GC	Fav hacia Tfe	Pol hacia GC	Pol hacia Tfe	Act hacia confl	Teoría culpa GC	Teoría culpa Tfe	Teoría culpa políticos	Teoría culpa MC	Teoría idiosiosidad
Pd hacia GC			.73**									
Pd hacia Tfe	.73**					.42*						
Fav hacia GC					.54**							





Pol hacia GC	.40*	.39*	.37*	.67**								
Pol hacia Tfe				.41*	.67**					.39*		
Act hacia confl												
Teoría culpa GC												.33*
Teoría culpa Tfe												
Teoría culpa políti cos												
Teoría culpa MC					.39*							
Teoría idiosí .								.33*				

Tabla 24. Correlaciones entre todas las variables de la investigación en el grupo constituido por los residentes en Tenerife y que realizaron la prueba bajo la condición control.

A continuación, vamos a exponer brevemente las correlaciones significativas que hemos considerado más importantes para esta investigación. En primer lugar, presentamos aquellas correlaciones significativas que se han dado en la mayoría de los grupos estudiados. Seguidamente, detallaremos las correlaciones que han resultado significativas de forma sistemática según condición e isla. Es decir, aquellas correlaciones que según la condición de activación, son significativas sólo en la condición control, o las que son significativas sólo en la condición activadora. Haremos lo mismo con las correlaciones significativas según la isla de residencia, esto es, describiremos las que se dan sólo entre los tinerfeños, y las que se dan sólo entre los grancanarios.

### *CORRELACIONES MAS FRECUENTES*

Podemos observar como en todos los grupos aparecen dos correlaciones significativas. Estas son, por un lado, la correlación entre la probabilidad de diferenciación hacia Tenerife y la probabilidad de diferenciación hacia Gran Canaria, por otro, la correlación entre la polaridad hacia Tenerife y la polaridad hacia Gran Canaria. Es decir, los sujetos que perciben al endogrupo más diferencialmente, son los sujetos que perciben al exogrupo también más diferencialmente. Lo mismo ocurre con la polaridad, los sujetos perciben de forma más extrema al exogrupo a medida que perciben al endogrupo más extremo.

Otra correlación que se da en varios de los grupos analizados. Es la correlación que existe entre la probabilidad de diferenciación hacia Tenerife y la polaridad hacia Tenerife. Esta

correlación es significativa y la encontramos en los sujetos de Gran Canaria en la condición activadora, en los sujetos de Tenerife en la condición activadora y en los sujetos de Gran Canaria en la condición control. Esta correlación nos indica que todos los sujetos que perciben a los tinerfeños de forma más extrema, tienden también a percibirlos de forma más diferenciada, a excepción de los tinerfeños de la condición control, .

#### *CORRELACIONES SIGNIFICATIVAS QUE SE DAN DE FORMA SISTEMÁTICA SEGUN LA ISLA DE RESIDENCIA*

En los grancanarios encontramos una correlación significativa que se da en las dos condiciones de activación. Es la correlación entre la probabilidad de diferenciación hacia los grancanarios y la polaridad hacia los tinerfeños. Esto nos indica, que los grancanarios que perciben a su grupo de forma más diferenciada, perciben a los tinerfeños de forma más extrema.

En los residentes en Tenerife, también observamos una correlación significativa que se da tanto en la condición activadora como en la condición control. Dicha correlación es la que se da entre la favorabilidad hacia Gran Canaria y la polaridad hacia Gran Canaria. Esto es, los tinerfeños que perciben más favorablemente al exogrupo, son los que perciben a los miembros de este exogrupo de forma más extrema.

#### *CORRELACIONES SIGNIFICATIVAS QUE SE DAN DE FORMA SISTEMÁTICA SEGUN LA CONDICION DE ACTIVACION*

En cuanto a los sujetos agrupados bajo la condición de activación, encontramos que ninguna correlación significativa se da entre los individuos que realizaron la prueba bajo la condición activadora. Por lo tanto, en los sujetos que recibieron información activadora, no aparece ninguna relación significativa, que se haya dado en ambas islas .

Sin embargo, sí encontramos correlaciones que sólo se dan entre los sujetos de la condición control. Una de estas correlaciones se da entre la probabilidad de diferenciación hacia Gran Canaria y la polaridad hacia Gran Canaria. La segunda correlación significativa, que se da en los dos grupos de la condición control, es la que existe entre la probabilidad de diferenciación hacia Tenerife y la polaridad hacia los grancanarios. Otra correlación significativa, que encontramos en el grupo de la condición control, es la que observamos entre la probabilidad de diferenciación hacia los tinerfeños y la favorabilidad hacia los tinerfeños. Con estas correlaciones, podemos decir que los sujetos que contestaron en la condición control, independientemente de la isla de residencia, tienden a diferenciar más entre los grancanarios a medida que los perciben de forma más extrema. También se afirma, que a mayor percepción de diferencias hacia los tinerfeños, más extremos se perciben a los grancanarios. La última correlación significativa en este grupo nos indica que los sujetos que perciben a Tenerife de forma favorable, también son los que los perciben más diferenciadamente.

#### **4.- CONCLUSIONES**

Como habíamos comentado anteriormente, el objetivo de esta investigación fue comprobar la relación existente entre teorías implícitas, actitudes y estereotipos. El primer problema que se



intenta responder es determinar la influencia que ejerce la pertenencia o no a un grupo social, en este caso al grupo de los grancanarios o al de los tinerfeños, en la percepción de los miembros de estos grupos. Es decir, intentábamos conocer cómo influía en los estereotipos sobre un grupo social, la pertenencia o no a dicho grupo. Utilizando los tres índices estereotípicos de Linville et al. (1986,1989), planteamos varias previsiones. La primera (hip.1.1), preveía que la probabilidad de diferenciación hacia el endogrupo sería significativamente mayor que hacia el exogrupo. Sin embargo, los análisis nos ofrecen resultados contradictorios. Por un lado, nuestra proposición se cumple respecto a los grancanarios, pero no ocurre esto entre los tinerfeños. Es decir, los grancanarios diferencian más entre los miembros de su propio grupo que entre los tinerfeños. Por otro lado, los tinerfeños perciben de la misma forma a los grancanarios que a los miembros de su propio grupo. Nuestra segunda predicción realizada sobre este primer interrogante (hip.1.2), hipotetizaba que la polaridad es mayor cuando se describe al endogrupo que cuando se hace con el exogrupo. Podemos decir que las predicciones se cumplen y que los sujetos perciben a los miembros de su propio grupo de manera más extrema que al exogrupo. La última hipótesis (hip.1.3) sobre este primer objetivo hacía referencia al índice favorabilidad. Preveíamos que los sujetos percibirían más favorablemente al endogrupo que al exogrupo, y en efecto, la hipótesis recibió confirmación estadística: Tanto los grancanarios como los tinerfeños percibieron a su propio grupo más favorablemente que al otro grupo.

El segundo problema que nos planteamos era conocer cómo se relacionan entre sí la responsabilidad que se atribuye a los grupos enfrentados, las actitudes hacia este conflicto y la percepción de los grupos, en una relación de conflicto intergrupala (el conflicto insular). Por ello y como en la anterior cuestión, planteamos en este caso tres hipótesis que fueron puestas a prueba en esta investigación. La primera hipótesis (hip.2.1) preveía que cuanto mayor responsabilidad del conflicto se le achaque al exogrupo, menor probabilidad de diferenciación, menor polaridad y menor favorabilidad hacia el exogrupo. En general, los datos no apoyan nuestra hipótesis. Sólo se da esta relación en los grancanarios que realizaron la prueba en la condición control. En los demás sujetos, el que se atribuya más la culpa del conflicto al exogrupo, no conlleva que se perciba a estos de forma distinta. La segunda hipótesis (hip.2.2) afirmaba que cuanto más favorable sea la actitud hacia el conflicto insular menos polaridad percibida, menos probabilidad de diferenciación y menos favorabilidad hacia el exogrupo que hacia el endogrupo. Sin embargo, las correlaciones entre estas variables no apoyan la hipótesis. La última relación que hipotetizamos (hip.2.3) era la que podía existir entre la actitud y la teoría implícita que culpa del conflicto al exogrupo. En este caso los datos no apoyan nuestra hipótesis inicial y no encontramos relación alguna entre tener una actitud favorable al conflicto y responsabilizar al exogrupo del conflicto insular.

Por último, nos interesaba conocer el posible efecto que una información social agresiva contra el grupo enfrentado tiene sobre la percepción del exogrupo y del endogrupo. Esta tercera cuestión hacía referencia a la posible influencia de variables, distintas de las variables cognitivas, en la percepción de los grupos. En nuestra investigación intentamos observar el efecto de la activación de un estado de competitividad, rencor o agravio hacia el exogrupo. Como ya hemos comentado, la activación de este estado se realizó mediante el pase de información con alta carga motivacional. Nos preguntamos si esta información tenía algún efecto sobre las variables estudiadas. Nuestra primera hipótesis al respecto (hip.3.1) planteaba que los sujetos obtendrían una puntuación mayor en la probabilidad de diferenciación cuando describían al endogrupo bajo la condición activadora que bajo la control. Esta hipótesis no encontró apoyo estadístico en los resultados. Consideramos, a partir de los datos obtenidos, que los sujetos diferencian igual a los miembros de su propio grupo tanto en la condición activadora

como en la control. Sin embargo, la segunda hipótesis (hip.3.2) sí encontró apoyo en los análisis realizados. Esta hipótesis mantenía, que los sujetos perciben al propio grupo con una polaridad mayor en la condición activadora que en la control. Es decir, el recibir la información activadora influye en la percepción que se tiene del endogrupo. Bajo la condición activadora, la descripción que se hace de los miembros del propio grupo es más extrema que cuando no se recibe información alguna. La tercera hipótesis (hip.3.3) que se refería al índice favorabilidad, suponía que la favorabilidad percibida del endogrupo es mayor en la condición activadora que en la control. Contrariamente a lo supuesto, los sujetos percibían igualmente favorables a los miembros de su grupo en cualquiera de las condiciones. La siguiente suposición (hip.3.4) hacía referencia a la probabilidad de diferenciación hacia el exogrupo. Propusimos que los sujetos percibirían menos diferencialmente al exogrupo cuando se recibe información "conflictiva", que cuando lo hacen en la condición control. Esta hipótesis no se cumplió. Se distinguía igualmente a los miembros del exogrupo, independientemente de haberle inducido una activación "anti-exogrupo". La quinta hipótesis (hip.3.5) trataba sobre la polaridad hacia el exogrupo. Suponíamos que ésta es mayor en los sujetos que se encontraban en la condición control. No encontramos, sin embargo, ningún apoyo en nuestros datos, por lo que podemos decir que la activación del conflicto en los sujetos no influye en la polaridad percibida hacia el exogrupo. También creíamos que la favorabilidad percibida hacia el exogrupo era menor en los sujetos de la condición activadora que en los de la control (hip.3.6). Sin embargo, no se confirma esta hipótesis en los resultados obtenidos. Concluimos así, que los sujetos perciben con la misma favorabilidad, tanto si reciben información conflictiva como si no. En cuanto a las actitudes, en un primer momento pensamos que la actitud favorable hacia el conflicto era mayor en los sujetos de la condición activadora que en la control (hip.3.7). No obstante, esta hipótesis no se cumple, por lo que debemos rechazarla y aceptar que la actitud hacia el conflicto insular es independiente de la activación o no del mismo. La última predicción realizada en nuestro tercer objetivo hipotetizaba que los sujetos responsabilizarán al exogrupo más en la condición de activación que en la control (hip.3.8). Esta hipótesis sí se encuentra apoyada estadísticamente en nuestros resultados. Podemos decir al respecto, que la activación de un estado de afrenta hace que los sujetos culpen más al exogrupo que cuando los sujetos se encuentran en condición control.

Con todo lo planteado anteriormente y en relación a los problemas que nos habíamos propuesto resolver, podemos extraer varias conclusiones respecto a los índices estereotípicos. Por ejemplo podemos concluir que los planteamientos de Linville et al. (1986,1989) no se cumplen totalmente entre los tinerfeños, pero sí en los grancanarios. Estos perciben más diferencialmente a los miembros de su grupo que a los tinerfeños, tal y como predicen estos autores. Por contra, los tinerfeños no perciben a los grancanarios de forma más homogénea que a los propios tinerfeños. En el índice de polaridad grancanarios y tinerfeños perciben al endogrupo de forma más extrema que al exogrupo. También obtenemos los resultados predichos en el índice favorabilidad. Observamos, en resumen, que algunos datos son contradictorios dependiendo del índice estereotípico y de la isla de residencia. Mientras la favorabilidad y la polaridad funcionan de la manera predicha en nuestras hipótesis, los resultados en la probabilidad de diferenciación son contradictorios. Este último, es el índice más puro de la homogeneidad percibida (Linville et al., 1986), por lo que no podemos pasar por alto los resultados contradictorios que hemos encontrado en la probabilidad de diferenciación. Tenemos que preguntarnos entonces, qué hay de diferente entre los tinerfeños y los grancanarios para que perciban de forma distinta.

Varias son las explicaciones que hemos supuesto:

La primera de ellas nos lleva a tener en cuenta la posibilidad de un fallo en el diseño experimental, al considerar la posible influencia que el experimentador pudo tener en el pase de las pruebas. El experimentador, y la institución que representaba, pertenecen a uno de los grupos en conflicto. Así pudo existir un efecto reactivo a la presencia de este experimentador. Para algunos sujetos (muestra de Tenerife) se trataba de un miembro de su mismo grupo. Para otros sujetos era un miembro del grupo enfrentado. En este caso, mantener constante al experimentador pudo crear un efecto distinto según el grupo. Así existe la posibilidad de que los grancanarios se hayan sentido estudiados por los tinerfeños y sus respuestas se vean afectadas por ello. No obstante y sin desprestigiar la posibilidad de este fallo artefactual, creemos que los resultados no se debieron a la presencia constante del experimentador. Desde nuestro punto de vista, si realmente existió reactancia, los datos más alterados deberían haber sido los de los grancanarios. Sin embargo, es en los tinerfeños donde las respuestas se desvían de las hipotetizadas. Entonces, la explicación que proponemos es que estos intentan presentarse a otros miembros de su grupo (el experimentador, la universidad) como buenos compañeros bajo un pensamiento del tipo "los-tinerfeños-somos-todos-mejores-que-los-grancanarios", como consecuencia de intentar ofrecer una imagen de igualdad a otros compañeros de grupo (el experimentador). En nuestra opinión, ésta es la causa que los induce a percibirse de forma homogénea y favorable.

Otra explicación de los resultados parte de la Teoría de la identidad social (Tajfel, 1972; Tajfel y Turner, 1986; Turner, 1975). Desde esta teoría, se entiende que una mayor homogeneidad endogrupal puede ser una vía para que los miembros de un grupo alcancen una identidad social positiva que los haría establecer un contexto comparativo. Según Oakes, Haslam y Turner (1994), un contexto comparativo conlleva la percepción de simetría endogrupal - exogrupal con respecto a la homogeneidad. Es decir, los tinerfeños tenderían a la comparación con los grancanarios. En estos contextos comparativos no se percibe al propio grupo más heterogéneo que al exogrupo. Esta conclusión va en contra de las conclusiones de Linville et al.(1986,1989), que predicen una mayor diferenciación hacia el endogrupo. Oakes et al.(1994) encontraron datos que sustentaban la idea de que los sujetos cuando se encontraban en contextos no comparativos no realizaban comparaciones con el exogrupo. Se limitaban a describirlos. El exogrupo en estos casos era visto como homogéneo, más que el endogrupo. Desde este punto de vista, los grancanarios no tenderían a compararse con el exogrupo.

Por otro lado, existen estudios (Simon y Brown, 1987) que demuestran que los grupos minoritarios tienden a homogeneizar más la percepción hacia el endogrupo que hacia el exogrupo. Trasladando estos resultados a nuestro estudio, podemos pensar que los grancanarios son percibidos con un estatus superior. Los tinerfeños se perciben como un grupo subordinado pero consideran que su posición al respecto debe cambiar. Es decir, se sienten motivados para un cambio social que según algunos autores (Brown y Ross 1982, Caddict 1982, Turner y Brown 1978) lleva al incremento de las comparaciones grupales y a una identificación endogrupal mayor. Esta sería la razón que les impulsa a establecer un contexto comparativo, y siguiendo a Oakes et al. (1994), una percepción distinta a la que mantienen Linville et al. (1989,1986).

La tercera y última explicación alternativa de nuestros resultados hace referencia al substrato teórico en que se basan los índices estereotípicos. Linville et al.(1986,1989) proponían que la probabilidad de diferenciación y la polaridad, eran índices que mostraban una tendencia a distribuir a una población con respecto a ciertos rasgos. Sus planteamientos intentan explicar cómo perciben los sujetos a otros miembros de su grupo o de otro grupo distinto. Nosotros planteamos, desde nuestros resultados, la posibilidad de que la probabilidad de diferenciación y

la polaridad sea una característica más del contenido del estereotipo. Es decir, que sea una característica, no del perceptor, sino del percibido. Desde este punto de partida, los resultados que obtenemos pueden indicar que existe una imagen ampliamente difundida, tanto en los grancanarios como en los tinerfeños de cómo son ellos y cómo son los otros. Así, de los grancanarios habría una idea de que se trata de un grupo bastante diferente y heterogéneo. Por contra, la imagen que se tiene de los tinerfeños es que son más parecidos entre sí. Lo que se propone entonces, es que la distribución no se forma en función de la familiaridad de los sujetos con los grupos que perciben, sino que esa distribución de la homogeneidad de un grupo, puede ser transmitida culturalmente como un rasgo más del estereotipo. Esta idea parece concordar con las propuestas de Simon, Glassner-Bayerl y Stratenwerth (1991) de que el estereotipo social sobre la homogeneidad influye sobre los juicios de los sujetos. Es decir, proponen que puede existir una mediación social y no tanto de tipo cognitivo.

Antes de pasar al siguiente aspecto de esta investigación, resumimos nuestras conclusiones con respecto a los índices estereotípicos. Por un lado, pudo existir un fallo metodológico que impidió confirmar nuestras hipótesis de partida. Este fallo vendría dado principalmente por la constancia del experimentador en ambas islas, cuando quizás lo deseable hubiera sido mantener constante la percepción de pertenencia endogrupal o exogrupal del experimentador. Por otro lado, pudo existir una mediación de variables motivacionales, como el sentimiento de identidad grupal, que actuaron de forma distinta en Tenerife y en Gran Canaria debido al estatus percibido. Desde este punto de vista, se rechaza la idea de que la homogeneidad percibida es una función solamente de una variable cognitiva como es la familiaridad. Por último, puede ocurrir que la homogeneidad percibida sea una característica social de un grupo en concreto y no una característica determinada cognitivamente. Es decir, vendría a ser una característica social de un grupo percibido y no una característica del perceptor cognitivamente definida.

El segundo aspecto que queríamos conocer era la diferencia entre un grupo primado con información sobre el conflicto insular y otro que no lo era. Los resultados, en general, no muestran diferencias significativas importantes y no apoyan nuestras predicciones. Esto ha podido ocurrir por varias causas artefactuales. Existe la probabilidad de que las diferencias que habíamos supuesto, y que en general no hemos encontrado, se deban a que nuestro material activador no haya sido efectivo y sus consecuencias activadoras fueran mínimas.

Otra explicación es que estos dos grupos en conflicto son objeto de constantes mensajes que activan el conflicto contra la isla vecina, y que reciben por medio de los periódicos, la radio, la televisión etc. En este contexto tan exacerbado contra la otra isla, recibir información activadora adicional no supone ningún incremento en la activación del conflicto. Es decir, los sujetos se encuentran tan activados por el contexto social que los rodea que una activación artificial es inútil.

La tercera y última explicación es que no encontramos diferencias debido a la gran estabilidad de las variables. Esto es, que tanto los índices estereotípicos estudiados, como las actitudes, sean variables poco flexibles y que no cambian con la activación puntual del conflicto. En contra de este argumento, encontramos que la activación hizo que los sujetos culparan más del conflicto al exogrupo. Sin embargo, entendemos las teorías implícitas como un constructo más estable que los estereotipos o las actitudes. Creemos entonces, que lo que pudo haber ocurrido con las teorías explicativas es que los sujetos recogieran meramente el contenido informacional. Es decir, que la activación haya actuado solamente en la síntesis de conocimiento y no en la síntesis de creencias. Si esto es así, la activación de la síntesis de conocimiento por sí sola, no induce a ningún cambio ni en los estereotipos ni en las actitudes.

Desde esta explicación, la información activadora no afecta ni a los estereotipos, ni a las actitudes, ni a la síntesis de creencias. Sin embargo, el contenido informacional con que se presenta el priming sí puede cambiar la síntesis de conocimiento, es decir, el componente más explícito de la teoría implícita.

El tercer objetivo de la investigación era conocer la relación entre las variables estudiadas. Lo más interesante que hemos observado, son las altas correlaciones entre la probabilidad de diferenciación hacia Tenerife y hacia Gran Canaria, y entre la polaridad hacia Tenerife y hacia Gran Canaria. Estas correlaciones nos indican, que los sujetos que perciben a su grupo más diferencialmente, son los que perciben al exogrupo también más diferencialmente. Lo mismo ocurre con la percepción de polaridad. Los que perciben a los miembros de su grupo de forma más extrema, son los que perciben al exogrupo también más extremo. Podríamos concluir en este sentido, que la homogeneidad con la que un sujeto percibe a otros individuos es una característica individual y personal que puede estar relacionada con factores de personalidad. Esto concuerda con los resultados de otros autores (Adorno 1950, Pettigrew 1958). Así, se concluiría que un rasgo de personalidad intrínseco al sujeto, bastante estable, dirige la percepción de los miembros de los grupos sociales.

## 5.- BIBLIOGRAFÍA

Adorno, T. W., Frenkel-Brunswik, E., Levinson, D.J., y Stanford, R.N. (1950). The authoritarian personality. New York: Harper.

Allport, G. W. (1954). The nature of prejudice. Reading, MA: Addison-Wesley.

Allport, G. W. Attitudes. En C. Murchison (Ed.), Handbook of Social Psychology. Worcester, Mass: Clark University Press, 1935

Amir, Y. (1969) Contact hypothesis in ethnic relations. Psychological Bulletin, 71, 319-342.

Ashmore, R., & Del Boca, F. (1981). Conceptual Approaches to Stereotypes and Stereotyping.

En Hamilton, D. (Ed.). Cognitive processes in stereotyping and intergroup behavior (pp. 1-32). Hillsdale, New Jersey.

Brown, R. J. y Ross, G. F. (1982) The battle for acceptance: An exploration into the dynamics of intergroup behaviour. En H. Tajfel (ed.), Social Identity and Intergroup Relations, Cambridge: Cambridge University Press.

Bruner, J. S. y Taguiri, R. (1954). The perception of people. En G. Lindzey (Ed.), Handbook of Social Psychology. Mass: Addison - Wesley.

Cook, S.W. (1969) Motives in a conceptual analysis of attitude-related behaviour. En W.J. Arnold y D. Levine (Eds.) Nebraska symposium on motivation (vol.17, pp. 179-235). Lincoln: University of Nebraska Press.

Devine, P.G. (1989) Stereotypes and Prejudice: Their automatic and controlled components. Journal of Personality and Social Psychology, 56, 5-18

Fleming, D. (1967). Attitude: The history of a concept. Perspectives in Am. History, 1, 287-365.

Fishbein, M. y Ajzen, I. (1975). Belief, Attitude, Intention and Behaviour: An introduction to theory and research. Massachusetts: Addison-Wesley Publishing.

González, R. (1991). Contribución de las teorías implícitas al estudio del cambio de los estereotipos. Tesis doctoral no publicada. Universidad de La Laguna.

Gordon, R. Streotypy of imagery and belief as an ego defense. London: Cambridge University Press, 1962.

Hewstone, M. (1983). Attribution Theory: Social and Functional Extensions. Oxford: Basil Blackwell.

Katz, D., y Braly, K. W. Racial prejudice and racial stereotypes in one hundred college students. Journal of abnormal and Social Psychology, 1933, 28, 280-290.

Kelly, C.(1989) Political identity and perceived intragroup homogeneity. British Journal of Social Psychology, 28, 239-250.

Kretch, D., y Crutchfield, R. S. Theory and problems in social psychology. New York: Mcgrawhill, 1948

Linville, P.W., Fischer, G.W. y Salovey, P (1986). Stereotyping and perceived distribution of social characteristics: An application to ingroup - outgroup perception. En J.F. Dovidio y S.L. Gaetner (Eds.) Prejudices, Discrimination and Racism. New York and Orlando. FF: Academic Press.

Linville, P.W., Fischer, G.W. y Salovey, P (1989). Perceived distributions of the characteristics of in-group and out-group members: Empirical evidence and a computer simulation. Journal of

Personality and Social Psychology.

Lippman, W. Public Opinion. New York: Harcourt, Brace, Jovanovic, 1922.

Lott, A.J. y Lott, B.E. (1965). Group cohesiveness as interpersonal attraction: A review of relationships with antecedent and consequent variables. Psychological Bulletin, 64, 259-309.

McArthur, L.Z. y Post, D.L., (1977) Figural emphasis in person perception. Journal of Experimental Social Psychology, 13, 520-535.

McGuire, W.J. (1969) The nature of attitudes and attitude change. En G. Lindzey y E. Aronson (Eds.), Handbook of social psychology (Vol.3), Reading mass: Addison-Wesley

Morera, M.D. Análisis de la relación entre actitud y teorías implícitas. Memoria de licenciatura. Universidad de La Laguna, 1992

Moscovici, S. (1983). The phenomenon of social representation. En R. Farr. y S. Moscovici (Eds.), Social Representations. London: Cambridge University Press.

Neely, J.H. (1977). Semantic priming and retrieval from lexical memory: Roles of inhibitionless spreading activation and limited-capacity attention. Journal of Experimental Psychology, 106, 226-254.

Oakes, J.P., Haslam, A. y Turner, J. Stereotyping and Social Reality, 1994. Oxford: Blackwell

Pettigrew, T.F. (1958) Personality and sociocultural factors in intergroup attitude: A cross national comparison. Journal of Conflict Resolution.

Pettigrew, T.F. (1969) Racially separate or together? Journal of Social Issues, 25, 43-69.

Petty, R.E, Cacioppo, J.T. y Goldman, R. (1981) Personal involvement as a determinant of argument-based persuasion. Journal of Personality and Social Psychology, 41, 847-84.

Rodrigo, M.J. (1985). Las Teorías Implícitas en el conocimiento social. Infancia y Aprendizaje.

Rodrigo, M.J., Rodríguez, A. y Marrero, J. Las teorías implícitas: Una aproximación al conocimiento cotidiano. Madrid: Visor Distribuciones, 1993.

Rodríguez, A. (1993). El conflicto intergrupar desde las teorías implícitas. En M.J. Rodrigo, A. Rodríguez, y J. Marrero (eds) Las teorías implícitas: Una aproximación al conocimiento cotidiano. Madrid: Visor Distribuciones, 1993.

Rogoff, B. (1989). The joint socialization of development by young children and adults. En A. Gellatly, D. Rogers, y J. A. Soloboda (Eds.), Cognition and social worlds. Oxford: Clarendon Press.

Secord, P. F. Stereotyping and favorableness in the perception of negro faces. Journal of Abnormal and Social Psychology, 1959.

Simon, B. (1992) The perception of ingroup and outgroup homogeneity: Reintroducing the social context. En W. Stroebe y M. Hewstone (Eds.). European Review of Social Psychology, vol.3. Chichester: Wiley.

Simon, B. y Brown, R. J. (1987) Perceived intragroup homogeneity in minority-majority contexts. Journal of Personality and Social Psychology, 53, 703-711.

Simon, B., Glassner-Bayerl, B. y Stratenwerth, I. (1991) Stereotyping and self stereotyping in a natural intergroup context: The case of heterosexual and homosexual men. Social Psychology Quarterly, 54, 252-266.

Spencer, H. (1862). First Principles. New York: Burt

Tajfel, H. (1969). Cognitive aspects of prejudice. Journal of Social Issues, 25, 79-97.

Tajfel, H (1972) Social categorization. En Moscovici (Ed) Introduction a la psychologie sociale (vol.1). Paris: Larouse.

Tajfel, H. y Turner, J.C. (1986) The social identity theory of intergroup behaviour. En S. Worschel y W. G. Austin (Eds.) Psychology of intergroup relations (2nd ed.). Chicago: Nelson-Hall.

Taylor, S.E., Fiske, S.T. y Ruderman, A.J. (1978) Categorical and contextual bases of person memory and stereotyping. Journal of Personality and Social Psychology, 36.

Thomas, W. I. y Znaniecki, F. (1918). The Polish Peasant in Europe and America. Boston: Badger.

Turner, J. C. (1975) Social comparison and social identity: Some prospects for intergroup behaviour. European Journal of Social Psychology, 5, 149-178.

Turner, J. C. y Brown, R. J. (1978) Social status, cognitive alternatives, and intergroup relations. En H. Tajfel (ed), Differentiation between social groups: Studies in the social psychology of intergroup relations, London: Academic Press.

Vinacke, E.E. Stereotypes as social concepts. The Journal of Social Psychology, 1957.

Wegner, D. M. y Vallacher, R. R. (1977). Implicit Psychology: An Introduction to Social Cognition. New York: Oxford University Press.

Wegner, D. M. y Vallacher, R. R. (1981). Common sense psychology. En J. P. Forgas (Eds.), Social Cognition Perspectives on Everyday Understanding. New York: Academic Press.