

Atribución diferencial al endogrupo y al exogrupo de las dimensiones de moralidad y eficacia: un indicador de favoritismo endogrupal

Verónica Betancor, Jacques-Philippe Leyens*, Armando Rodríguez y María Nieves Quiles
Universidad de La Laguna y * Université Catholique de Louvain á Louvain-la-Neuve

Moralidad y eficacia, dos de las principales dimensiones de la personalidad, se caracterizan por una asimetría positivo-negativo. Esto es, mientras la inmoralidad es más diagnóstica que la moralidad, la eficacia es más diagnóstica que la ineficacia. Además, la moralidad se considera una dimensión más importante que la eficacia. Partiendo de la asimetría de las dimensiones y el fenómeno del etnocentrismo, hipotetizamos que las personas atribuirán más rasgos positivos relacionados con moralidad que con eficacia a su endogrupo mientras que ocurrirá lo opuesto para el exogrupo. Por otra parte, cuando los rasgos son negativos, las personas atribuirán más rasgos de ineficacia que de inmoralidad a su endogrupo y lo contrario ocurrirá para el exogrupo. Para comprobar esta hipótesis se realizaron dos estudios con participantes canarios, en los que tenían que responder a dos tareas. La primera tarea era responder a un cuestionario de identidad canaria, y la segunda distribuir 24 características relacionadas con moralidad y eficacia, o con inmoralidad e ineficacia, entre el endogrupo y el exogrupo. En el primer estudio, el exogrupo es peninsulares, mientras que en el segundo estudio es magrebíes. Los resultados confirman la hipótesis y se discuten a la luz de la diferenciación intergrupala.

Differential attributions of morality and efficiency to the ingroup and the outgroup: An indicator of ingroup favoritism. Morality and efficiency constitute two dimensions of personality characterized by a positive-negative asymmetry. While low morality is more diagnostic than high morality, high efficiency is more diagnostic than low efficiency. Morality is also considered more important than efficiency. Building upon this asymmetry and the phenomenon of ethnocentrism, we hypothesized that people would attribute more positive traits related to morality than to efficiency to their ingroup. The reverse would occur for the outgroup. As regards negative traits, people would attribute more inefficient than immoral traits to their ingroup, and the opposite would happen for the outgroup. Two studies with canarian participants were carried out. The participants had to answer two tasks. First task was to answer one canarian identity questionnaire, and the second task was to distribute 24 traits, related to morality and efficiency, or immorality and inefficiency, between ingroup and outgroup. In the first study, the outgroup is mainlanders people, but in the second study the outgroup is magrebian people. Results confirm the hypothesis and are discussed in terms of inter-group differentiation.

Los primeros teóricos de la percepción social ya afirmaron que cuando las personas perciben a otros con el objeto de formarse una impresión se enfrentan a una tarea cognitiva compleja que tienen que simplificar recurriendo a esquemas que organizan su mundo social y que simplifican el número de hipótesis a las que deben atender (Asch, 1946; Heider, 1944; Jones y Gerard, 1967; Tagiuri y Petrullo, 1958). En esta interpretación de la realidad, una de las variables que se ha mostrado central es la pertenencia grupal. Así, distintas investigaciones (Brauer, 2001; Guerin, 1999; Quiles, Leyens y Rodríguez, 2001) muestran que una misma información se interpreta de forma distinta dependiendo del grupo social al que

pertenece el perceptor (mujeres-hombres, inmigrantes-residentes...). Igualmente, la investigación sobre el sesgo endogrupal evidencia el favoritismo hacia los miembros del endogrupo en detrimento de los componentes del exogrupo (Billig y Tajfel, 1973; Rabbie y Wilkens, 1971; Tajfel, 1970; Tajfel, Flament, Billig y Bondy, 1971). De esta forma, la filiación al grupo tiende a hacernos ver a los demás miembros del endogrupo similares a nosotros e igualmente agradables. Por el contrario, a menudo respondemos ante los miembros del exogrupo con indiferencia, desagrado y discriminación. Esto es, consideración, estima y agrado por los miembros del endogrupo van a menudo de la mano de la desconsideración, subestima y desagrado por los miembros del exogrupo. Además, este efecto se demuestra aún en la interacción intergrupala mínima en la que la mera categorización da como resultado una moderada discriminación contra el grupo externo.

En la misma línea de estos estudios, el objetivo de nuestra investigación es estudiar el efecto de la pertenencia endo o exogrupal en la atribución de rasgos pertenecientes a las dimensiones de moralidad y eficacia.

La dimensión de moralidad se refiere a las características relevantes a la ética y que da sentido a lo que está bien o lo que está mal en las relaciones interpersonales, mientras que la dimensión de eficacia se refiere a las características relevantes en el cumplimiento de la tarea.

Estas dos dimensiones se han confirmado como dos importantes anclajes tanto de la conducta social como de los rasgos de personalidad en el proceso de percepción social (Rosenberg y Sedlak, 1972; Kinder y Sears, 1985; Page, 1978; Wojciske, 1994). Así, por ejemplo, Wojciske (1994) realizó un análisis de contenido de más de 1.000 episodios, que mostró que las tres cuartas partes de las impresiones evaluativas, tanto sobre uno mismo como sobre otros, se basaban en consideraciones relacionadas con moralidad o eficacia.

A partir de estos antecedentes se puede afirmar que la moralidad y la eficacia son dos dimensiones relevantes en la forma en que las personas organizan y evalúan tanto las impresiones sobre otros (Rosenberg y Sedlak, 1972) como sobre sí mismos (Wegner y Vallacher, 1980). En este sentido, nuestro propósito es utilizar estas dimensiones en la investigación intergrupar en Psicología Social. Concretamente, exportando estas dimensiones a la percepción de grupos como ya hicieron autores como Bettelheim y Janowitz (1950) y Allport (1954), en su estudio del prejuicio. Hasta ahora, la sistematicidad en la distinción entre moralidad y eficacia en el nivel grupal ha sido más bien escasa. No obstante, podemos destacar algunos estudios de estereotipos sociales que han incluido atributos relacionados con moralidad y eficacia. Así, por ejemplo, Brewer (1968) identificó factores separados de moralidad y eficacia para la confianza y el respeto en las relaciones interétnicas en África del este. Por su parte, Funk, Horowitz, Lipshitz y Young (1976), explicaron la percepción de la estructura de los grupos étnicos americanos en términos de propiedades de moralidad y eficacia tales como la agresividad y la inteligencia. En dos estudios posteriores de estereotipos en Europa, también se utilizaron los dos factores de moralidad y eficacia en el área de los estereotipos de grupo, y más concretamente, en los estereotipos nacionales y étnicos (Linssen y Hagendoorn, 1994; Phalet y Poppe, 1997).

Siguiendo estos últimos estudios, nuestro objetivo general es ahondar en el estudio de las dimensiones de moralidad y eficacia en relación con la percepción grupal. Esto es, consideramos que la elección de rasgos de moralidad o eficacia para describir a una persona depende de si dicha persona es miembro del endogrupo o del exogrupo. Más exactamente, cuando se tiene que describir a los miembros de un grupo en términos positivos se hará en términos de moralidad si pertenecen al endogrupo y en términos de eficacia si pertenece al exogrupo. Mientras que cuando esta descripción se tiene que hacer en términos negativos se recurrirá a términos de eficacia (ineficacia) para los miembros del endogrupo, y a términos de moralidad (inmoralidad) para el exogrupo.

Nuestra hipótesis se sustenta en dos teorías: el modelo de esquemas de atribución (Reeder y Brewer, 1979) y el modelo de diagnosticidad en la formación de impresiones (Skowronski y Carlston, 1989) que hipotetizan diferencias en el procesamiento de información de moralidad y de eficacia. Ambas teorías asumen que las personas infieren rasgos de personalidad desde las acciones de otras personas y que en el dominio de la moralidad, la información negativa es más decisiva o diagnóstica que la información positiva, mientras que lo opuesto es verdad en el dominio de la eficacia. Todas las personas, incluyendo las inmorales, pueden realizar actos morales (socialmente deseables), pero sólo las per-

sonas caracterizadas por rasgos inmorales realizarán actos inmorales. Por tanto, las conductas negativas son más informativas con respecto a una posible inferencia de rasgos que las positivas. Lo opuesto es verdad en el dominio de la eficacia. Esto es, las personas caracterizadas por rasgos de alta eficacia son las únicas capaces de realizar conductas competentes, mientras las conductas de baja eficacia puede realizarlas cualquiera. Es decir, las conductas positivas son más informativas con respecto a rasgos de eficacia que las negativas. Dicho de otra forma, Reeder y Brewer (1979) razonan que el dominio moral negativo permite inferencias más certeras de los rasgos que tiene una persona. Las inferencias relacionadas con eficacia son más seguras cuando se hacen sobre información positiva. Skowronski y Carlston (1989) hacen una distinción similar entre moralidad y eficacia. Ellos afirman que la conducta negativa en el dominio de la moralidad es más informativa y diagnóstica, mientras la conducta positiva es, a menudo, ambigua. En el dominio de la eficacia, sin embargo, la conducta positiva es más diagnóstica que la negativa.

Además, si de quienes se necesita una descripción más cierta es de los miembros del exogrupo porque son éstos los que resultan amenazadores, o lo que es lo mismo, es de los miembros del exogrupo de quienes se necesitaría más información diagnóstica, lo lógico es que se recurra a la dimensión de eficacia en cuanto a información positiva y a la de moralidad con información negativa, puesto que son los más informativos dentro de cada dimensión.

Otro aspecto importante para justificar nuestra hipótesis es la tendencia general, ya comentada, del favoritismo endogrupal en perjuicio del exogrupo (Brewer y Brown, 1998; Leyens, Yzerbyt y Schadron, 1994; Heine y Lehman, 1997). En este sentido, todas las teorías de la identidad social y de relaciones intergrupo reconocen que la categorización social es un proceso básico que subyace al favoritismo endogrupal. Si este proceso de dividir el mundo entre «nosotros» y «ellos» se detuviera aquí, tendría muy poco que ver con el prejuicio hacia otros grupos. Sin embargo, diversas teorías, como la teoría de la identidad social, asumen que una vez que se produce el proceso de categorización social, al individuo le resulta fundamental querer mantener o acceder a una identidad social positiva como miembro de su endogrupo (Tajfel y Turner, 1986). De esta forma, inspirándose en la teoría de la comparación social (Festinger, 1954), los teóricos de la identidad social precisan que es por medio de comparaciones sociales favorables al endogrupo como se puede contribuir y mantener la identidad social positiva. Una alternativa a esta explicación motivacional la presenta la teoría de la distintividad óptima (Brewer, 1991), que propone que la identificación social es el producto de la búsqueda al mismo tiempo de inclusión y de diferenciación, más que consecuencia del mantenimiento de la autoestima positiva. De cualquier manera, lo importante es que una vez que se produce el proceso de categorización social las personas incluidas en la categoría «nosotros» se ven en términos favorables, mientras que aquellas vinculadas en la categoría «ellos» se perciben de forma negativa. En este sentido, en nuestra investigación se tiene que elegir entre definir al endogrupo como moral o eficaz, ¿de qué manera se favorece al endogrupo si los dos términos son positivos? Con información positiva se valora más ser moral que eficaz, puesto que el rasgo de moralidad es más controlable, estable e importante para la impresión que la eficacia (Wojciszke, Dowhyluk y Jaworski, 1998). Por tanto, hipotetizamos que se describirá al endogrupo como moral y al exogrupo como eficaz. Sin embargo, ¿qué ocurre cuando se tie-

ne que elegir entre inmoral o ineficaz? Con información negativa, inmoral o ineficaz, lo menos negativo es definir a alguien como ineficaz porque dicho rasgo es menos evaluativo y estable que el de inmoralidad. Esto es, cuando se afirma que alguien es inmoral se está realizando una evaluación negativa más global de la persona. Evaluación que se refiere a la totalidad de las acciones de esa persona, en todos los ámbitos de su vida. Por tanto, con información negativa nuestra hipótesis es que la descripción de inmoralidad se aplicará al exogrupo y la de ineficacia al endogrupo. La ineficacia sólo refleja la incapacidad, muchas veces transitoria, y centrada en un contexto determinado, de lograr el efecto deseado. Esto es, dentro de su valor negativo es cualitativamente menos negativo que la inmoralidad, y por ello se aplicará al endogrupo.

Sintetizando, nuestra hipótesis es que las personas atribuirán más rasgos positivos relacionados con moralidad que con eficacia a su endogrupo mientras que ocurrirá lo opuesto para el exogrupo. Sin embargo, cuando los rasgos son negativos, se atribuirán más rasgos de ineficacia que de inmoralidad al endogrupo, y lo contrario ocurrirá para el exogrupo. Para probar nuestra hipótesis se han realizado dos investigaciones.

En la primera investigación, la mitad de participantes recibe un listado de rasgos positivos relacionados con las dimensiones de moralidad y eficacia, mientras que la otra mitad recibe un listado de rasgos negativos relacionados con las dimensiones de moralidad (inmoralidad) y eficacia (ineficacia). La tarea de ambos grupos es repartir dichos rasgos entre el endogrupo (canarios) y el exogrupo (peninsulares). Esto es, decidir qué rasgos describen a los miembros del endogrupo y cuáles a los miembros del exogrupo.

Debido a que los peninsulares se perciben por los canarios como un exogrupo conflictivo con un mayor estatus, realizamos una segunda investigación con un exogrupo diferente (magrebíes), que se considera un grupo no conflictivo y de menor estatus con respecto a los canarios. Si se encuentran los mismos resultados en los dos estudios, entonces el estatus y el conflicto no pueden explicar los datos.

Estudio 1

Método

Participantes

Participaron en la investigación 40 estudiantes canarios de primero de Psicología, de los que 12 fueron excluidos por no alcanzar una puntuación de al menos 3.5 (sobre una escala de 7) en un cuestionario de identidad canaria al que tenían que responder antes de comenzar la investigación. Por tanto, la muestra final quedó constituida por 28 sujetos, 25 mujeres y 3 hombres, con una media de edad de 20.9, de los cuales 21 habían nacido en la provincia de Santa Cruz de Tenerife y 7 en la provincia de Las Palmas. Todos los participantes recibían créditos de curso por participar.

Material

Para esta investigación elaboramos un cuestionario con dos partes bien diferenciadas. La primera parte era un cuestionario de identidad canaria y la segunda parte era un cuestionario sobre las dimensiones de moralidad y eficacia.

Cuestionario de identidad canaria

Este cuestionario tenía como objetivo seleccionar a los sujetos dependiendo de la puntuación obtenida en identidad canaria. Para ello se les planteaban cinco afirmaciones relacionadas directamente con la identidad canaria: Me siento identificado/a con la cultura canaria; En general, no tengo mucho respeto por los canarios; Me siento orgulloso de ser canario; Me siento emocionalmente vinculado a Canarias; Ser canario es para mí una fuente importante de identidad. Los participantes tenían que valorar, en una escala tipo Likert de siete puntos (1 Totalmente en desacuerdo, 7 Totalmente de acuerdo), en qué medida estaban de acuerdo o no con cada una de las afirmaciones presentadas. A mayor puntuación mayor identidad canaria. Se excluyeron de la muestra aquellos sujetos que no alcanzaban una puntuación media de 3,5 en esta escala de identidad.

Cuestionario moralidad vs. eficacia

En esta investigación se emplearon 48 rasgos relacionados con las dimensiones de moralidad y eficacia, con valencia tanto positiva como negativa. Estos rasgos fueron seleccionados a partir de un estudio normativo con una muestra procedente de la misma población que los participantes en la investigación experimental. Concretamente, estudiantes de primer curso de Psicología. El objetivo del estudio normativo era contar para cada dimensión de rasgo (moralidad, eficacia, inmoralidad e ineficacia) con un listado de rasgos que fueran lo más representativos de cada una de dichas dimensiones. Para ello se elaboraron cuatro cuestionarios, cada uno de ellos con un listado de rasgos diferentes (36 rasgos de moralidad, 33 rasgos de eficacia, 32 rasgos de inmoralidad y 33 rasgos de ineficacia). Al cuestionario de la dimensión de moralidad respondieron 26 personas, al de eficacia 25 personas, en el de inmoralidad participaron 28 personas y, por último, el cuestionario de ineficacia lo respondieron 25 personas. Cada participante respondía a un único cuestionario, y en él debía valorar cada uno de los rasgos presentados en tres escalas de siete puntos. La primera escala era sobre el grado de relación con la dimensión de rasgo: ¿en qué medida cada una de las características que se presentan nos dice algo sobre el grado de moralidad (o eficacia o inmoralidad o ineficacia) de la persona que tiene dicha característica?. La segunda escala era sobre la deseabilidad del rasgo. ¿En qué medida es deseable poseer personalmente cada una de las características que se presentan? La tercera y última escala era sobre la frecuencia de utilización del rasgo: ¿con qué frecuencia se utiliza habitualmente en castellano cada una de las características? Los resultados obtenidos permitieron disponer, para cada rasgo, de una media en cada una de las tres dimensiones de juicio utilizadas. La selección de los rasgos para la investigación experimental se realizó teniendo en cuenta estas tres dimensiones de juicio. Esto es, para moralidad y eficacia se seleccionaron, para cada una, los 12 rasgos que tuvieron las puntuaciones más altas en las tres dimensiones de juicio, y para inmoralidad e ineficacia se seleccionaron para cada una los 12 rasgos que tuvieron las mayores puntuaciones en el grado de relación con el rasgo y en frecuencia del rasgo y la menor puntuación en deseabilidad del rasgo. Concretamente, se seleccionaron 12 rasgos de moralidad (cumplidor, decente, digno, ético, honesto, honrado, incorrupto, integro, justo, leal, recto y respetable), 12 rasgos de eficacia (activo, capaz, competente,

cualificado, dispuesto, efectivo, especialista, experimentado, experto, habilidoso, preparado y seguro), 12 rasgos de inmoralidad (aprovechado, bandido, canalla, corrupto, deshonesto, indecente, indigno, injusto, mezquino, obsceno, ruín y sinvergüenza) y 12 rasgos de ineficacia (dejado, descuidado, gandul, holgazán, incapaz, incompetente, inseguro, insuficiente, inútil, negado, torpe y vago). Una vez seleccionados se realizó una prueba de T para muestras independientes entre las medias obtenidas en deseabilidad por los rasgos de moralidad ($M= 5,6$) y eficacia ($M= 5,9$), $t(49) = .08$, *ns.*, y entre las medias de los rasgos de inmoralidad ($M= 1,69$) e ineficacia ($M= 1,49$), $t(51) = .19$, *ns.*, para comprobar que no había diferencias significativas.

Diseño y procedimiento

Los datos se analizaron de acuerdo a un diseño factorial de 2 (valencia de los rasgos: positivos vs. negativos) x 2 (grupo: endogrupo –canario– vs. exogrupo –peninsular–) x 2 (dimensión: moralidad vs. eficacia), donde la primera variable es intergrupo y las dos últimas intragrupo.

La variable dependiente son los rasgos relacionados con moralidad y eficacia escogidos para definir a los miembros del endogrupo y del exogrupo.

Los participantes respondían a un cuestionario que tenía dos partes. La primera parte correspondía al cuestionario de identidad canaria, cuya consistencia interna fue de $\alpha = .70$. En la segunda parte del cuestionario, los participantes tenían que repartir 24 características positivas (relacionadas con moralidad y eficacia), o 24 características negativas (relacionadas con inmoralidad e ineficacia) entre el endogrupo y el exogrupo. En las instrucciones se les indicaba que cada grupo (endo y exo) tenía que estar definido por 12 características.

Resultados y discusión

Con las puntuaciones obtenidas por los sujetos se realizó un análisis de varianza de 2 (valencia del rasgo) x 2 (grupo) x 2 (dimensión). La interacción de las tres variables resultó significativa ($F_{(1,26)} = 56,124$; $p = 0.00$). Para aprehender mejor el sentido de este resultado se han dispuesto los datos en dos figuras en función de la variable valencia del rasgo. La figura 1 representa los resultados obtenidos cuando los rasgos que se tienen que repartir entre el endogrupo y el exogrupo son positivos.

Como se observa en la figura 1, y tal y como se hipotetizaba, cuando los rasgos son positivos se describe al endogrupo (cana-

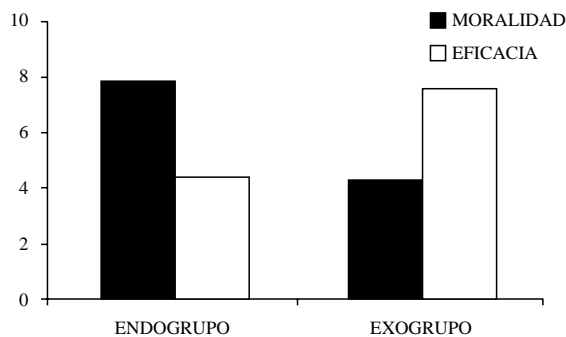


Figura 1. Media de los rasgos de moralidad y eficacia para el endogrupo (canarios) y el exogrupo (peninsulares)

rios) más en términos de moralidad ($M= 7.8$, $DT= 1.48$) que de eficacia ($M= 4.4$, $DT= 1.73$) ($F_{(1,26)} = 12,19$; $p < .01$); y al exogrupo (peninsulares) más en términos de eficacia ($M= 7.6$, $DT= 1.73$) que de moralidad ($M= 4.3$, $DT= 1.48$) ($F_{(1,26)} = 11,36$; $p < .01$). Por tanto, cuando los rasgos que se tienen que repartir entre endogrupo y exogrupo son positivos, se destinan los rasgos de eficacia al exogrupo (porque es lo más informativo, y aunque es positivo es poco estable), y se define al endogrupo en términos de moralidad (porque es la dimensión más valorada, global y estable).

En la figura 2, que representa los resultados obtenidos cuando los rasgos que tienen que repartirse entre el endogrupo y el exogrupo son negativos, vemos cómo el patrón de conducta es distinto.

Concretamente, como vemos en la figura 2, y como se hipotetizaba, cuando los rasgos son negativos, se describe al endogrupo más en términos de eficacia (ineficacia) ($M= 8.8$, $DT= 2.63$) que de moralidad (inmoralidad) ($M= 2.4$, $DT= 1.67$) ($F_{(1,26)} = 59,44$; $p < .001$); y al exogrupo más en términos de moralidad (inmoralidad) ($M= 9.0$, $DT= 1.97$) que de eficacia (ineficacia) ($M= 2.8$, $DT= 1.72$) ($F_{(1,26)} = 52,20$; $p < .001$). Esto es, cuando los rasgos que se tienen que repartir entre endogrupo y exogrupo son negativos, se invierten los resultados. Ahora se prefiere describir al endogrupo (canarios) en términos de eficacia (ineficacia) porque es lo menos negativo dentro de las dos dimensiones. Sin embargo, se define al exogrupo (peninsulares) atendiendo a rasgos de moralidad (inmoralidad), porque es la más informativa de las dos dimensiones de rasgos, y además la que indica una evaluación más negativa, global y estable.

Aunque hemos acudido a la asimetría de las dimensiones y al favoritismo endogrupal para explicar los resultados, hay otra posible explicación relacionada con el estatus del exogrupo. Concretamente, el exogrupo peninsulares es un grupo de alto estatus con respecto a los canarios, y se les define estereotípicamente como trabajadores, eficaces, hábiles... Esto es, las características que se utilizan para describir al grupo de alto estatus coinciden con los rasgos relacionados con la dimensión de eficacia. Por tanto, podría pensarse que la razón de que se defina al exogrupo como eficaz e inmoral y al endogrupo como moral e ineficaz obedece a que simplemente se está utilizando el estereotipo para definir a los grupos, y no debido a la asimetría de las dimensiones y al favoritismo endogrupal. Para comprobar esta posibilidad decidimos realizar la misma investigación con un grupo de bajo estatus (magrebíes).

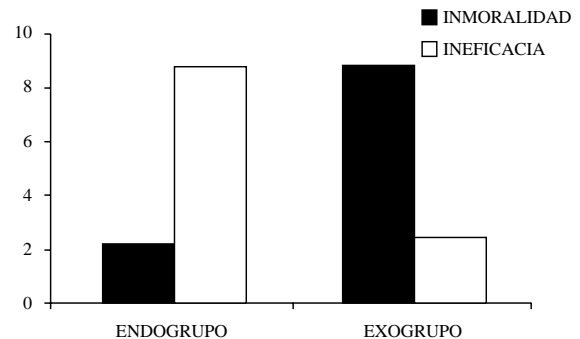


Figura 2. Media de los rasgos de inmoralidad e ineficacia para el endogrupo (canario) y el exogrupo (peninsulares)

Estudio 2

Participantes

Participaron en la investigación 45 estudiantes canarios de primero de Psicología, de los que 4 fueron excluidos al no obtener la puntuación mínima de 3,5 en el cuestionario de identidad canaria. Por tanto, la muestra final quedó formada por 41 sujetos, 32 mujeres y 9 hombres, con una media de edad de 21.8 años, de los cuales 30 habían nacido en la provincia de Santa Cruz de Tenerife y 11 en la provincia de Las Palmas. Todos los participantes recibían créditos de curso por participar.

Material

El material utilizado es el mismo de la primera investigación, salvo que en el cuestionario de moralidad y eficacia se sustituye el exogrupo peninsulares por magrebíes.

Diseño y procedimiento

El diseño y procedimiento son los mismos que los utilizados en la investigación anterior, con la única excepción de que en la variable grupo, el exogrupo es magrebíes. Además, para este segundo estudio la consistencia interna del cuestionario de identidad canaria fue de $\alpha = .81$.

Resultados y discusión

Con las puntuaciones obtenidas, y al igual que en la primera investigación, se realizó un análisis de varianza de las tres variables empleadas.

En esta ocasión, encontramos un efecto principal de la variable origen del grupo ($F_{(1,39)} = 8,160$; $p < .01$). Concretamente, la media del endogrupo (canarios) es significativamente más alta ($M = 5,58$, $DT = 0,29$) que la media del exogrupo (magrebíes) ($M = 5,24$, $DT = 0,28$).

Además, la interacción de las tres variables utilizadas en la investigación también es significativa ($F_{(1,39)} = 4,265$; $p < .05$).

Nuevamente, distribuimos los resultados en dos figuras en función de la variable valencia del rasgo. La figura 3 representa los resultados obtenidos cuando los rasgos que se tienen que repartir entre el endogrupo y el exogrupo son positivos.

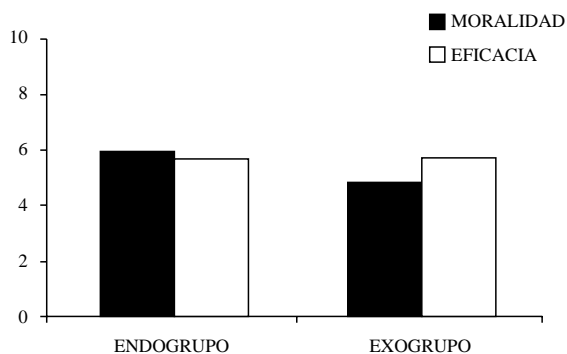


Figura 3. Media de los rasgos de moralidad y eficacia para el endogrupo (canarios) y el exogrupo (magrebíes)

Los resultados no son significativos para el endogrupo y el exogrupo ($F_s < 1$). Sin embargo, como se observa en la figura 3, las medias van en la dirección esperada. Concretamente, se observa cómo cuando los rasgos son positivos se describe al endogrupo (canarios) más en términos de moralidad ($M = 5.8$, $DT = 2.48$) que de eficacia ($M = 5.4$, $DT = 2.42$), y al exogrupo (magrebíes) más en términos de eficacia ($M = 5.3$, $DT = 2.33$) que de moralidad ($M = 4.8$, $DT = 2.56$).

Debido a que las relaciones entre el endogrupo y el exogrupo no son conflictivas, no es sorprendente que no existan diferencias en términos de moralidad y eficacia para los rasgos positivos. Las personas simplemente se atribuyen más rasgos de moralidad a sí mismos, porque consideran éstos más positivos que los de eficacia, y dejan los rasgos de eficacia, que son considerados menos positivos a los miembros del exogrupo de estatus más bajo, pero no conflictivo.

La figura 4 representa los resultados cuando los rasgos que se tienen que repartir entre el endogrupo y el exogrupo son negativos.

En la figura podemos observar cómo cuando los rasgos son negativos se describe al endogrupo más en términos de eficacia (ineficacia) ($M = 6.5$, $DT = 2.77$) que de moralidad (inmoralidad) ($M = 4.6$, $DT = 2.59$) ($F_{(1,39)} = 6.64$; $p < .001$), y al exogrupo en términos de moralidad (inmoralidad) ($M = 6.4$, $DT = 2.93$) más que de eficacia (ineficacia) ($M = 4.5$, $DT = 2.36$) ($F_{(1,39)} = 6,56$; $p < .05$). En esta ocasión las diferencias de medias sí son significativas. En este caso, aun cuando el exogrupo no es conflictivo, la atribución de rasgos negativos es más amenazante para la identidad del endogrupo. En este último caso, los resultados confirman los obtenidos con el grupo conflictivo de alto estatus, esto es, el grupo amenazante.

En síntesis, los resultados de esta segunda investigación son muy similares a los obtenidos en la primera investigación, por lo que el estatus del exogrupo no parece ser un determinante importante en la elección de rasgos de moralidad y eficacia para el endogrupo y el exogrupo. Esto es, enfrentando a los canarios con un exogrupo de bajo estatus (magrebíes), que no se define estereotípicamente con rasgos relacionados con la dimensión de eficacia, se sigue utilizando dicha dimensión para caracterizar al exogrupo de forma positiva, aunque ciertamente las diferencias entre el endo y el exogrupo no son significativas. Por el contrario, la dimensión de ineficacia, que ahora sería lógico utilizar para describir al exogrupo porque es un grupo de bajo estatus con respecto al endogrupo se reserva para este último. Por tanto, no parece que sea la definición estereotípica la responsable de que se elija la dimensión de moralidad o eficacia para describir al endogrupo y al exogrupo.

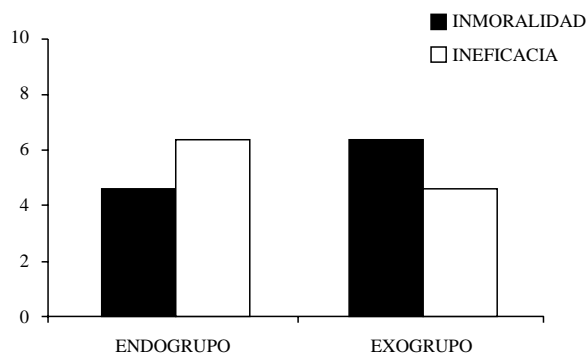


Figura 4. Media de los rasgos de inmoralidad e ineficacia para el endogrupo (canarios) y el exogrupo (magrebíes)

Además, tomados en su conjunto los dos estudios realizados, los resultados van en la línea de la teoría de la identidad social, en cuanto a que el exogrupo de comparación ejerce un efecto en la valoración del endogrupo. Esto se observa claramente si comparamos la atribución de moralidad y eficacia que se atribuyen los canarios en los dos estudios simultáneos. Es decir, cuando se compara con los peninsulares y cuando se comparan con los magrebíes. Un análisis de varianza de 2 (moralidad vs. eficacia) x 2 (rasgos positivos vs. negativos) x 2 (peninsulares vs. magrebíes) dio lugar a una interacción significativa entre las tres variables $F_{(1,65)} = 17,912$; $p < .001$). Concretamente, los canarios se ven más positivamente evaluados en moralidad cuando se comparan con los peninsulares que cuando se comparan con los magrebíes. Sin embargo, cuando se evalúa la eficacia, los canarios se consideran más positivamente cuando se comparan con los magrebíes que cuando se comparan con los peninsulares. En el caso de rasgos negativos, el endogrupo se ve más ineficaz al compararse con los peninsulares que con los magrebíes. Y se ve más inmoral cuando se compara con los magrebíes que con los peninsulares.

Discusión general

Los resultados obtenidos en las dos investigaciones realizadas nos permiten corroborar nuestra hipótesis, según la cual la decisión de escoger rasgos de moralidad o eficacia, tanto positivos como negativos, para describir a una persona depende de la pertenencia endo o exogrupal de la misma. Concretamente, en nuestra primera investigación los resultados tanto cuando utilizamos rasgos positivos como negativos confirman nuestra hipótesis. Así, cuando se utilizan rasgos positivos se describe a los miembros del endogrupo (canarios) como morales, mientras se define a los miembros del exogrupo (peninsulares), un grupo de alto estatus con respecto a los canarios, como eficaces. Sin embargo, cuando se utilizan rasgos negativos, se prefiere definir a los canarios en términos de ineficacia y a los peninsulares en términos de inmoralidad. Se puede pensar que los resultados obtenidos se deben únicamente a la aplicación del estereotipo al grupo de alto y de bajo estatus. Si fuera así, en la segunda investigación donde el grupo de alto estatus son ahora los canarios y el de bajo estatus son los magrebíes, los primeros tendrían que definirse como eficaces e inmorales, y los segundos como morales e ineficaces. Esto no ocurre así.

Concretamente, cuando los rasgos son positivos, se describe a los canarios como morales y a los magrebíes como eficaces, aunque ciertamente las diferencias no son significativas. Sin embargo, cuando los rasgos son negativos se describe a los canarios como ineficaces y a los magrebíes como inmorales, y las diferencias en esta ocasión sí son significativas. Esto es, tomados en su conjunto en ambas investigaciones se define a los canarios como morales e ineficaces, independientemente de que el exogrupo con el que se compara sea de alto o de bajo estatus.

Las dos explicaciones que dábamos al plantear nuestra hipótesis, la asimetría de las dimensiones y el favoritismo endogrupal, encajan con los resultados obtenidos. En cuanto a la asimetría de las dimensiones, se prefiere adjudicar al exogrupo aquellos rasgos que pertenecen a la dimensión más informativa, puesto que es del exogrupo de los que necesitamos una evaluación más certera, ya que es el que nos amenaza. Esto hace que se utilicen para describir al exogrupo las dimensiones de eficacia, cuando los rasgos son positivos, y de inmoralidad, cuando los rasgos son negativos. Es-

to es así porque dentro de la dimensión de moralidad la conducta negativa es más informativa y dentro de la dimensión de eficacia lo es la conducta positiva (Reeder y Brewer, 1979; Skowronski y Carlston, 1989).

En lo referente al favoritismo endogrupal, la tendencia a favorecer a nuestro endogrupo por encima de los exogrupos hace que utilicemos las dimensiones de rasgos de forma diferente en un caso que en otro. Cuando las dos dimensiones de rasgos son positivas, la forma de favorecer al endogrupo es seleccionar aquella de las dos donde el endogrupo obtenga una evaluación global más positiva. Esto se obtiene definiendo al endogrupo con rasgos de moralidad, puesto que ésta es una dimensión más determinante en la formación de impresiones, dejando los rasgos de eficacia para el exogrupo. Cuando los rasgos son negativos, se define al endogrupo en términos de ineficacia porque es menos evaluativo y estable que el de inmoralidad que se adjudica al exogrupo.

Además de permitirnos comprobar nuestra hipótesis de investigación los resultados obtenidos nos permiten profundizar en dos aspectos importantes.

En primer lugar, confirmar que las dimensiones de moralidad y eficacia son centrales en la percepción intergrupala, puesto que los participantes han sido capaces de utilizarlas de forma diferencial dependiendo de la pertenencia grupal de la persona. De esta forma se muestra, tal y como han indicado otros autores (Allport, 1954; Bettelheim y Janowitz, 1950; Brewer, 1968; Funk, Horowitz, Lipahitz y Young, 1976; Linssen y Hagendoorn, 1994; Phalet y Poppe, 1997), la idoneidad de estas dimensiones en el acercamiento a la percepción intergrupala.

En segundo lugar, y más relevante puesto que enlaza directamente con el objetivo general de investigación, los resultados permiten afirmar que la atribución de rasgos de moralidad o eficacia depende en gran medida de la pertenencia grupal del perceptor. Además, el perceptor debe tener activada dicha pertenencia o tener una alta identidad con el grupo. Esta investigación no puede verificar si se produce alguna modificación en esta pauta atribucional como consecuencia de variaciones en identidad, ya que la mayoría de los participantes en las dos investigaciones alcanzaron una puntuación por encima de la media de la escala. No obstante, un análisis complementario empleando la identidad como covariante no afectó significativamente a los resultados aquí presentados. Algo en absoluto sorprendente dado el estrecho margen de las puntuaciones de los participantes en esta escala.

En síntesis, a los estudios que apuntan como factores responsables de la atribución sesgada de moralidad y eficacia, concretamente los referidos a la limitada capacidad de procesamiento de la información, la accesibilidad de las categorías, la saliencia de diferentes características conductuales, la diferente perspectiva actor-observador, o el sexo del perceptor (Higgins, 1989; Martijn, Spears, Van der Pligt y Jacobs, 1992; Wojciszke, 1994; Wojciszke, Dowhlyluk y Jaworski, 1998), hemos de añadir la pertenencia grupal.

Esta diferenciación en la asignación de dichos rasgos es un indicador de favoritismo endogrupal, y no una elección inocente, puesto que la asignación más positiva se adjudica al endogrupo en detrimento del exogrupo.

Agradecimientos

El trabajo que se presenta en este artículo se ha realizado gracias a la financiación de dos proyectos de investigación: uno subvencionado por el Ministerio de Ciencias y Tecnología (MCTI,

nº PB98-0433), y otro subvencionado por el Gobierno de Canarias (nº PI2001089). Asimismo, los autores agradecen las sugerencias y comentarios de Vanesa Acosta, Efrén Coello, Nayra

Delgado, Borja Gómez, Fátima Marichal, Dolores Morera, Ramón Rodríguez e Isabel Vargas, y de los dos revisores anónimos de la revista.

Referencias

- Allport, G. (1954). *The nature of prejudice*. Reading, MA: Addison-Wesley.
- Asch, S. (1946). Forming impressions of personality. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 41, 258-290.
- Bettelheim, B. y Janowitz, M. (1950). *Dynamics of prejudice*. New York: Harper.
- Billig, M. y Tajfel, H. (1973). Social categorization and similarity in intergroup behaviour. *European Journal of Social Psychology*, 3, 27-52.
- Brauer, M. (2001). Intergroup perception in the social context: the effects of social status and group membership on perceived outgroup homogeneity and ethnocentrism. *Journal of Experimental Social Psychology*, 37, 15-31.
- Brewer, M.B. (1968). Determinants of social distance among East-African tribal groups. *Journal of Personality and Social Psychology*, 10, 279-289.
- Brewer, M. (1991). The social of self: On being the same and different at the same time. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 17, 475-482.
- Brewer, M.B. y Brown, R.J. (1998). Intergroup relations. En D.T. Gilbert, S.T. Fiske y G. Lindzey (Eds.), *The handbook of social psychology* (4th ed., Vol. 2, pp. 554-594). New York: McGraw-Hill.
- Festinger, L. (1954). A theory of social comparison processes. *Human Relations*, 7, 117-140.
- Funk, S.G., Horowitz, A.D., Lipshitz, R. y Young, F.W. (1976). The perceived structure of American ethnic groups: The use of multidimensional scaling in stereotype research. *Sociometry*, 39, 116-130.
- Guerin, B. (1999). Children's intergroup attribution bias for liked and disliked peers. *Journal of Social Psychology*, 139, 583-589.
- Heider, F. (1944). Social perception and phenomenal causality. *Psychological Review*, 51, 358-374.
- Heine, S. y Lehman, D. (1997). The cultural construction of self-enhancement: an examination of group-serving biases. *Journal of Personality and Social Psychology*, 72, 1.268-1.283.
- Higgins, E.T. (1989). Knowledge accessibility and activation: Subjectivity and suffering from unconscious sources. En J.S. Uleman y J.A. Bargh (Eds.), *Unintended Thought* (pp. 155-188). New York: Guilford Press.
- Jones, E.E. y Gerard, H.B. (1967). *Foundations of social psychology*. New York: Wiley.
- Kinder, D.R. y Sears, D.O. (1985). Public opinion and political action. En G. Lindzey y E. Aronson (Eds.), *Handbook of social psychology* (3rd ed., Vol. 2, pp. 659-741). New York: Random House.
- Leyens, J.P., Yzerbyt, V. y Schadron, G. (1994). *Stereotypes and social cognition*. London: SAGE.
- Linssen, H. y Hagendoorn, L. (1994). Social and geographical factors in the explanation of the content of European nationality stereotypes. *British Journal of Social Psychology*, 33, 165-182.
- Martijn, C., Speers, R., Van der Pligt, J. y Jacobs, E. (1992). Negativity and positivity effects in person perception and inference: Ability versus morality. *European Journal of Social Psychology*, 22, 453-463.
- Page, B.I. (1978). *Choices and echoes in presidential elections*. Chicago: University of Chicago Press.
- Phalet, K. y Poppe, E. (1997). Competence and morality dimensions of national and ethnic stereotypes: A study in six Eastern-European Countries. *European Journal of Social Psychology*, 27, 703-724.
- Quiles, M., Leyens, J.Ph. y Rodríguez, A. (2001). Atribuciones a situaciones de interacción ambiguas: el punto de vista de la víctima y del agente del prejuicio. *Psicothema*, 13, 557-562.
- Rabbie, J.M. y Wilkens, G. (1971). Intergroup competition and its effect on intragroup and intergroup relations. *European Journal of Social Psychology*, 1, 215-234.
- Reeder, G. y Brewer, M. (1979). A schematic model of dispositional attribution in interpersonal perception. *Psychological Review*, 86, 61-79.
- Rosenberg, S. y Sedlak, A. (1972). Structural representations of implicit personality theory. *Advances in Experimental Social Psychology*, 6, 235-297.
- Skowronski, J.J. y Carlston, D.E. (1989). Negativity and extremity biases in impression formation: a review of explanations. *Psychological Bulletin*, 105, 131-142.
- Tagiuri, R. y Petrullo, L. (1958). *Person perception and interpersonal behavior*. Stanford, CA: Stanford University Press.
- Tajfel, H. (1970). Experiments in intergroup discrimination. *Scientific American*, 5, 96-102.
- Tajfel, H., Flament, C., Billig, M. y Bundy, R.P. (1971). Social categorization and intergroup behaviour. *European Journal of Social Psychology*, 1, 149-178.
- Tajfel, H. y Turner, J.C. (1986). The social identity theory of intergroup behavior. En S. Worchel y W. Austin (Eds.), *Psychology of intergroup relations* (pp. 7-24). Chicago: Nelson-Hall.
- Wegner, D. y Vallacher, R.R. (1980). *Implicit psychology: An introduction to social cognition*. New York: Oxford University Press.
- Wojciszke, B. (1994). Multiple meanings of behavior: Constructing actions in terms of competence or morality. *Journal of Personality and Social Psychology*, 67, 222-232.
- Wojciszke, B., Dowhyluk, M. y Jaworski, M. (1998). Moral competence-related traits: How do they differ? *Polish Psychological Bulletin*, 29, 283-294.