

## INTERES PERSONAL, ACTITUDES SIMBOLICAS Y CONSISTENCIA ACTITUD-CONDUCTA\*

**William D. Crano**

Universidad de Arizona

---

### RESUMEN

La investigación en psicología social sugiere el impacto moderado del auto-interés sobre la consistencia actitud-conducta. Un desarrollo teórico paralelo en psicología política, la teoría de las actitudes simbólicas, sugiere que el auto-interés no tiene ninguna implicación en las acciones consistentes con la actitud; por el contrario, las actitudes simbólicas, adquiridas al principio de la vida, parecen orientar las acciones, hasta las acciones contrarias a los intereses personales del actor. El presente estudio revela que el fracaso para descubrir los efectos del auto-interés en la investigación de actitudes simbólicas pasadas fue el resultado de un enfoque metodológico erróneo. La corrección de este sesgo manifiesta un poderoso efecto de auto-interés sobre la consistencia actitud-conducta en un conjunto de datos que investigaciones anteriores en la tradición de actitudes simbólicas había fracasado en descubrir.

### ABSTRACT

Considerable research in social psychology suggest the moderating impact of self-interest on attitude-behavior consistency. A parallel theoretical development in political psychology, symbolic attitude theory, suggest that self-interest has no implications for attitude-consistent actions; rather, symbolic attitudes, acquired early in life, appear to guide actions, even actions contrary to the actor's vested interest. The presenten study reveals that the failure to find self-interest effects in past symbolic attitudes research was the result of an erroneous methodological approach. Correcting this bias revealed a powerful self-interest effect on attitude-behavior consistency in a data set that prior research in the symbolic attitudes tradition has failed completely to discover.

---

El supuesto de que las actitudes están funcionalmente relacionadas con las acciones relevantes a la actitud es un artículo de fe fundamental en psicología social. Si esto no fuera así, trabajar en el concepto de actitud sería poco más que una diversión. Los psicólogos sociales reconocen este hecho, si las actitudes no tuvieran de ninguna manera implicaciones para la con-

---

\* La preparación de esta investigación fue facilitada por la subvención NSF SBR-9396057.

ducta, entonces LaPiere no sería un nombre reconocible para los psicólogos sociales. Al margen de una historia llena de afirmaciones y negaciones sobre el status de la asociación actitud-conducta, la psicología social actual mantiene el presupuesto de que las actitudes fuertes inciden en la conducta, pero las fuentes de variación contextual, inter- e intra-psíquica afectan drásticamente a la fuerza de esa relación. Tal como mantienen Petty y Krosnick (en prensa), las actitudes fuertes son persistentes, resistentes al cambio y se manifiestan en la conducta con más probabilidad que las débiles. Una de las tareas importantes de la investigación actual sobre actitudes consiste en identificar características que afecten a la fortaleza de las actitudes.

Un factor que influye claramente en la fuerza de las actitudes y, en consecuencia, en la consistencia actitud-conducta, es el auto-interés o interés personal (Crano, en prensa). Un objeto de la actitud que tiene importantes consecuencias personales percibidas debe juzgarse como sumamente personal. Las actitudes muy personales están funcionalmente relacionadas con la conducta. Como hacen notar Sivacek y Crano (1982, p. 210), el planteamiento del interés personal propone que la «consistencia actitud-conducta (A-C) llegará al máximo cuando las conductas sugeridas por una actitud específica ... tengan una importancia clara y evidente para el actor. Si la consecuencia lógica de la actitud del individuo afecta realmente a la vida de la persona, entonces la consistencia entre actitud y acción será máxima.»

La investigación sobre el interés personal ha producido resultados consistentes con estas expectativas. En un temprano estudio del concepto, Sivacek y Crano (1982) utilizaron de la oportunidad ofrecida por el Estado de Michigan, que había planteado un referéndum (una elección popular) sobre la edad legal en que las personas ya pueden tomar bebidas alcohólicas. En la época del estudio, la edad legal en Michigan era de 18 años. Se proponía realizar un incremento a los 21 años.

El referéndum proporcionó una interesante oportunidad para estudiar los efectos del interés personal sobre la consistencia de actitud-conducta. Para aprovechar esta oportunidad, Sivacek y Crano (1982) evaluaron las actitudes relevantes al referéndum en una gran muestra de estudiantes, y después dividieron las respuestas anti-referéndum en grupos de edad. De esta forma, se crearon grupos donde las implicaciones del interés personal en la actitud anti-referéndum variaba desde altamente interesados hasta no interesados. Como algunos de los estudiantes tenían la edad legal por la época en que se pretendía realizar el cambio de ley, el éxito o fracaso del referéndum tenía pocas consecuencias para ellos. Estos sujetos se definie-

ron como teniendo actitudes (anti-referéndum) de bajo interés personal. Para otros estudiantes, el cambio de ley les privaría de tomar legalmente bebidas alcohólicas al menos durante dos años. Estos estudiantes se definieron operativamente como teniendo actitudes de alto interés personal. Los que estaban entre estos dos extremos se les consideró como defensores de actitudes de un interés personal moderado.

Los tres grupos así definidos no se diferencian en el carácter radical de la actitud. Sin embargo, el interés personal tuvo un gran impacto sobre la probabilidad de que los sujetos actuaran según su actitud juntándose con un grupo constituido para oponerse al referéndum y realizar llamadas telefónicas para convencer a los ciudadanos de que votaran en contra. Más del 47% de lo que estaban categorizados como teniendo actitudes muy personales estaban de acuerdo en participar en la campaña anti-referéndum; esto contrasta con el 26% de los sujetos con actitudes moderadamente personales, y el 12% de los sujetos con bajo interés personal. El número de llamadas a las que se comprometieron los sujetos también variaba significativamente en función del interés personal. Por término medio, los sujetos en la categoría de actitud con fuerte interés personal se comprometían a llamar a 9 votantes, mientras que en las actitudes de interés moderado y bajo se obligaron a 4 y 2 llamadas respectivamente.

Un segundo estudio incrementó estos resultados. En este experimento se informó a los estudiantes de que se estaba pensando en un amplio examen final realizado por una comisión universitaria de alto nivel. Se valoraron las actitudes de los estudiantes hacia esta posibilidad sobre una escala altamente fiable, al igual que sus estimaciones sobre el grado en que la imposición de amplios exámenes les afectaría personalmente. Sobre la base de sus respuestas a este último conjunto de items, los sujetos fueron clasificados en actitudes de alto, moderado y bajo interés personal.

Al margen de la actitud, se les ofreció a todos la oportunidad de comprometerse en tres conductas diseñadas para reducir la posibilidad de que los amplios exámenes llegasen a convertirse en realidad: podían firmar una petición oponiéndose a la realización de los exámenes, unirse a un grupo dedicado a luchar contra su institución, y podían ofrecer voluntariamente unas horas de su tiempo para las actividades del grupo. Estas conductas anti-referéndum, y un índice de conducta que combinaba las tres conductas en una medida única, se correlacionaron con las actitudes del sujeto dentro de cada una de las tres condiciones de interés personal.

Los resultados centrales del estudio revelaron que las correlaciones actitud-conducta dentro de la condición de alto interés personal fueron estadística y prácticamente significativas. Cuando se hizo mínimo el error por medio del uso del índice, que combinaba las tres conductas en una medida única (del alta consistencia interna), la correlación resultante explicaba más del 67% de la varianza explicada en la relación actitud-conducta ( $r=0.82$ ). Los resultados no fueron tan fuertes entre los sujetos de moderado y bajo interés personal. Realmente, en estos grupos, dos de las tres conductas críticas no estaban significativamente relacionadas con la actitud. Sin embargo, hasta entre los participantes de moderado y bajo interés personal, las correlaciones de la actitud con el índice de conducta fueron estadísticamente significativas, aunque significativamente más pequeñas que las observadas en el análisis de los sujetos altamente interesados. Estos resultados resaltan la importancia de desarrollar medidas de conducta que sean tan fiables como nuestras escalas de actitud (cf. Crano y Brewer, 1986; Brewer y Crano, 1994), refuerzan la utilidad del concepto de interés personal en el estudio de la consistencia actitud-conducta, y sugieren que hasta bajo condiciones de bajo interés personal, puede aparecer una asociación razonable entre actitud y conducta si se diseñan medidas con suficiente sensibilidad.

Exploraciones posteriores sobre el concepto de interés personal han puesto de manifiesto que las consecuencias personales percibidas de una actitud tienen implicaciones sobre muchos aspectos de las actitudes y el juicio. Por ejemplo, el interés personal parece afectar a la tendencia de las personas a exagerar el grado en que los demás están de acuerdo con sus creencias, un sesgo conocido como efecto del falso-consenso o del consenso-supuesto (Crano, 1983; Marks y Miller, 1987; Ross, Greene y House, 1977). Si las personas tienden a exagerar, como Marks y Miller (1987) han observado, la cantidad de gente que comparte sus creencias, entonces esta tendencia aumentará en situaciones que impliquen creencias con consecuencias personales o altamente interesadas. La investigación en el interés personal apoya estas expectativas (Crano, 1983). La tendencia a suponer la validez consensual de las propias creencias como consecuencia del interés personal también parece afectar al proceso de comparación social (Gorenflo y Crano, 1989). Bajo condiciones de alto interés personal, se suaviza la preferencia por compañeros semejantes sobre los diferentes. Es evidente que el auto-interés o interés personal parece tener importantes implicaciones en las funciones cognitivas relacionadas y quizá igualmente importantes con la conducta.

### **Actitudes Simbólicas: una visión alternativa**

Esta valoración positiva del papel del auto-interés en la consistencia actitud-conducta contrasta claramente con un enfoque que está ganando muchos partidarios en las ciencias sociales, el planteamiento de la política simbólica (o actitudes simbólicas). Una cantidad considerable de investigación sobre los efectos del auto-interés en conducta política sugiere que las personas con frecuencia actúan de tal forma que, cuando no son inconsistentes con el auto-interés racional, al menos son independientes de él. Green y Gerken (1989, p. 1-2) citan una «incipiente literatura [que] sugiere que el auto-interés tiene poca influencia sobre las preferencias políticas ...»

Una gran parte de esta «literatura incipiente» se basa en los análisis secundarios de las encuestas políticas realizados por David Sears y sus colegas (ver Sears y Funk, 1990, para una revisión extensa). Sears piensa que la conducta de voto se produce más en función de los símbolos que del auto-interés: «De acuerdo con esta teoría (política simbólica), las personas adquieren en su vida temprana predisposiciones duraderas que influyen en sus percepciones y actitudes de adulto. Cuando son adultos ... responden de forma muy afectiva a los símbolos que se parecen a los objetos de actitud a los que fueron condicionadas o asociadas respuestas emocionales en los comienzos de su vida. Es irrelevante que el problema tenga o no alguna consecuencia tangible para la vida personal del votante adulto» (Sears, Hensler y Speer, 1979, pp. 370-371). La teoría de la política simbólica hace así referencia a la tendencia de las personas a dejarse influir por las respuestas afectivas condicionadas a los símbolos (e.g., «negros», «marginados», etc.) adquiridos al principio de la vida, y que se transfieren o se asocian con otros problemas relacionados («integración escolar», «barrios integrados», «Vasco», etc.).

Esta explicación de la conducta política parece exigir más del asociacionismo de lo que se puede afirmar. Por otro lado, muchos estudios han ofrecido resultados que se ajustan bastante bien al marco de la política simbólica, y producen poco bienestar a los defensores de la escuela del auto-interés (Green y Gerken, 1989; Kinder, 1986). Si el condicionamiento clásico no puede proporcionar una base creíble de los resultados que parecen favorecer al planteamiento de la política simbólica, entonces ¿a qué se debe la aparición de estos resultados?. Una gran parte de los estudios sobre actitudes simbólicas no se dedican a responder esta cuestión, pero un ejemplo representativo analizará alguna de las fuentes responsables de la discrepancia entre los descubrimientos de los investigadores cercanos a las teorías basadas en la política simbólica o a la de intereses personales.

La investigación que discutiremos es el análisis secundario de Sears et al. (1979) sobre la encuesta electoral (U.S.) nacional de 1972 realizada por el Centro de Estudios Políticos (CEP) (cf. Sears et al., 1979). Los temas críticos incluyen el auto-interés, las actitudes simbólicas y la oposición a los autobuses escolares integrados para alcanzar el equilibrio racial. Aunque la ley federal en los Estados Unidos prohíbe las escuelas segregadas racialmente, el diseño de viviendas junto con la práctica de la asistencia de los niños a las escuelas del barrio, provocan que muchos sistemas escolares sean, de hecho, segregados racialmente. Para superar este problema, algunas comunidades han obligado a que los niños vayan a escuelas fuera de su vecindario (mediante autobuses escolares) para lograr un equilibrio racial en el sistema escolar.

Para estudiar el contraste entre actitudes simbólicas y posturas de auto-interés, Sears et al. (1979) definieron el auto-interés mediante tres ítems, en los que se indicaba (1) si el desplazamiento en autobús había ocurrido en su vecindario (o si tenían noticia de lo que sucedería en el próximo futuro), (2) si tenían niños en las escuelas públicas, y (3) la composición racial de sus escuelas de barrio. La (in)tolerancia racial de las personas blancas (la actitud simbólica) se valoró mediante una escala de 8 ítems de buena calidad psicométrica (los análisis de datos de Sears revelan un coeficiente razonable de consistencia interna de la escala:  $\alpha = 0.78$ ). Los ítems trataban con creencias relacionadas con la deseabilidad de intervención gubernamental en el lugar de trabajo, si las organizaciones de derechos civiles deberían presionar más, el mérito de las restricciones de vivienda y la segregación, el CI relativo de blancos versus negros, etc., pero no sobre las actitudes hacia el autobús conjunto o la integración racial.

La medida dependiente crucial, que se oponía al autobús integrado, era un ítem único (en escala de 7 pasos) que preguntaba si el autobús conseguiría «alcanzar la integración», o si sería mejor «mantener a los niños en las escuelas del barrio».

En su análisis, Sears et al. (1979) encontraron que las puntuaciones de actitudes simbólicas de los blancos correlacionaban con más fuerza con la medida dependiente (oposición al autobús,  $r = 0.36$ ) que cualquiera de los ítems de auto-interés (todas inferiores a 0.03).

¿Qué se puede hacer con este diseño y con los descubrimientos resultantes? Muchas características merecen comentario, pero el tema central sobre el que gira la interpretación del estudio se interesa por la lógica del análisis, una lógica fatalmente defectuosa. Como ya mencionamos, se le preguntaba a los encuestados si el desplazamiento escolar se producía en su

barrio, si tenía niños en la escuela pública, y la composición racial de la escuela de su barrio. Las respuestas positivas a las primeras dos preguntas y a la existencia de una escuela de blancos en el barrio se tomaba algo definitivo para un elevado auto-interés. Estas puntuaciones se correlacionaban con la oposición al ítem del autobús para calibrar el impacto del auto-interés sobre la actitud.

Este enfoque fracasa como prueba del auto-interés porque confunde la intensidad de la actitud (deducida de los ítems de auto-interés) con la dirección de la actitud. Es claramente posible que una persona pueda puntuar alto en todas las medidas de auto-interés y esté positivamente predispuesta hacia el transporte integrado. Tal persona representaría un fracaso de la hipótesis del auto-interés de Sears et al.

El análisis correlacional del estudio se basa en el supuesto de que el auto-interés predispone inevitablemente a los sujetos (blancos) hacia un extremo y sólo hacia un extremo del tema —es decir, el auto-interés siempre incita a la oposición al transporte integrado. Aun cuando se concediese la validez de las medidas del auto-interés, una gran concesión en mi opinión, el supuesto de una relación necesaria entre el auto-interés y la creencia, y los correspondientes métodos estadísticos utilizados para comprobar este supuesto, casi garantizan el fracaso predictivo del auto-interés. Por la propia naturaleza de las operaciones estadísticas, el supuesto de una relación positiva entre el auto-interés de los blancos y la opción al autobús requiere que todos los sujetos auto-interesados estén negativamente predispuestos al autobús, y que todos los sujetos no interesados estén a favor de él. El peligro de una confusión entre la intensidad de la actitud y la dirección de la actitud, evidente en una gran parte de la investigación sobre actitudes simbólicas, es máximo en este caso. En la medida en que estos supuestos sean falsos, el efecto del auto-interés sobre las actitudes estará artificialmente debilitado.

La Tabla 1 muestra que los supuestos en los que se basan sus análisis Sears et al. son claramente inválidos. En esta Tabla, el auto-interés se define de la siguiente manera: si los sujetos (blancos) informan que el transporte integrado está ocurriendo o está siendo discutido, y tienen niños en la escuela pública, se supone que están interesados en el tema del autobús. Si no prevalecen ambas condiciones, el auto-interés es bajo. Tal como mostramos, existen personas auto-interesadas que piensan que el autobús es una buena cosa. ¿Desvirtúa esto una explicación del auto-interés? Lógicamente, no.

**Tabla 1.**  
Distribución de Frecuencias  
Interés Personal x Actitud hacia el Autobús

|                                     |                 |   | <i>Interés Personal</i> |             |
|-------------------------------------|-----------------|---|-------------------------|-------------|
|                                     |                 |   | <i>Alto</i>             | <i>Bajo</i> |
| <i>Actitud hacia<br/>el autobús</i> | <i>Positivo</i> | 1 | 115                     | 7           |
|                                     |                 | 2 | 115                     | 11          |
|                                     |                 | 3 | 52                      | 1           |
|                                     |                 | 4 | 118                     | 7           |
|                                     |                 | 5 | 85                      | 3           |
|                                     |                 | 6 | 167                     | 8           |
|                                     | <i>Negativo</i> | 7 | 1750                    | 120         |

El problema funciona también en el otro sentido. Consideremos el subconjunto (grande) de sujetos que evidentemente odian a los negros, se oponen al autobús, pero puntúan bajo en los indicadores de auto-interés —es decir, no poseen ninguna información de que el autobús puede decretarse, no tienen niños en edad escolar, etc. Utilizando el enfoque correlacional normal, los datos de estos sujetos apoyan el planteamiento de la política simbólica. Sus actitudes negativas hacia los negros son consistentes con su oposición al autobús, aun cuando no estén interesados en el tema. Esto es perfectamente razonable. Sin embargo, estos mismos datos también se utilizan como evidencia contra el caso del auto-interés. ¿Deberían tales descubrimientos ser interpretados de esa manera? No a menos que la teoría del auto-interés mantenga que el auto-interés sea el único determinante de la consistencia actitud-conducta, una forma de la hipótesis que nadie propone. Las actitudes simbólicas positivas no resultan necesariamente disminuidas desde el planteamiento del auto-interés.

La fuente de confusión es evidente —el interés personal o auto-interés no tiene necesariamente implicaciones en la dirección de la actitud, pero ese es un requisito del enfoque analítico de política simbólica. Considere-

mos el siguiente ejemplo: un hombre blanco aspirante a una escuela de medicina piensa que los programas que garantizan igual oportunidad educativa para todos, al margen de sexo o raza, tienen una gran importancia personal para él. Sin embargo, no podemos suponer sobre la base de esta información (el auto-interés) que su actitud hacia los programas de igual oportunidad sea negativa –o positiva. La naturaleza altamente personal de este tema pueden empujarle a la acción consistente con la actitud, pero el impulso de la acción se predice por la dirección de la actitud, no por su intensidad. Esta observación parece evidente, pero resulta claramente extraña en el enfoque de la política simbólica.

En el contexto de la investigación de Sears et al. (1979), esto significa que para los sujetos neutrales hacia el transporte integrado, una relación negativa entre el auto-interés (tal como se define en el estudio) y la oposición al autobús apoya un planteamiento de auto-interés. Una relación positiva entre auto-interés y oposición es consistente con la hipótesis del auto-interés sólo para los sujetos interesados que tienen actitudes anti-autobús. Sin embargo, todos los datos fueron codificados de esta última manera, al margen de las actitudes de los sujetos. En este estudio (y en otros muchos modelados en su metodología general), estas tendencias se contrarrestan entre sí, negando o disminuyendo fuertemente un resultado de auto-interés. Esta infra-valoración es inevitable a menos que todas las actitudes de los sujetos estén del mismo lado del punto neutral. Sears et al. (1979) fracasan en encontrar apoyo para el planteamiento de auto-interés no sólo porque sus medidas son débiles, sino porque el método por el que combinan y analizan sus datos anulan los efectos de auto-interés que puedan haber ocurrido.

La evidencia que sugiere la superioridad predictiva de la política simbólica sobre el planteamiento del auto-interés parece seriamente defectuosa en cuanto a las bases conceptuales y metodológicas. La manera en que el planteamiento se ha investigado fuerza el supuesto de que ciertas acciones, programas o planteamiento serán vistos como idénticos por todos los similarmente afectados por ellas. En Sears et al. (1979), esto significa que todos los sujetos blancos interesados fueron necesariamente pre-definidos como racistas. Esto es poco probable, y casi seguro falso, pero el enfoque metodológico de la escuela de la necesidad de actitudes simbólicas supone actitudes univalentes en función de la pertenencia a una categoría demográfica o social particular. Aunque metodológicamente este supuesto es lógicamente indefendible.

Aunque basada en un modelo asociacionista inadecuado para soportar la carga del planteamiento, y comprobada de una manera que produce re-

sultados confusos de investigación, el impulso general de la política simbólica no carece de poder persuasivo. Naturalmente que para la mayoría de las personas, las actitudes auto-definidas se asociarán con sus opiniones más periféricas. El odio a los negros se asociará con el disgusto por el autobús, y esta relación será válida esté o no esté uno implicado. Tal observación, sin embargo, no compromete al planteamiento del auto-interés.

En evidente que un enfoque analítico distinto al empleado por Sears et al. (1979) es necesario para alcanzar una comprensión válida del papel de los intereses personales sobre la consistencia actitud-conducta. En las páginas que siguen, se describe un enfoque de este tipo. El análisis resultante mostrará de forma decisiva, de acuerdo con Sears et al. (1979), que las actitudes simbólicas tienen realmente fuertes implicaciones para la acción política. El análisis mostrará, igualmente, que las relaciones actitud simbólica-conducta está fuertemente afectada por el interés personal. A mayor interés personal, más fuerte asociación entre actitud y acción.

## **Método y Resultados**

Un método razonable de investigar los efectos del auto-interés sobre las actitudes y la conducta en el contexto de Sears et al. (1979) implica categorizar a los sujetos sobre la base del auto-interés, y después determinar si las relaciones actitud-conducta difieren sistemáticamente en función de la categorización (como lo hizo Sivacek y Crano, 1982). Para hacer esto, todos los sujetos cuyos niños asisten a escuelas públicas, están en un distrito escolar comprometido en el transporte integrado, y cuyo barrio contiene una escuela (de blancos) segregada, se definieron como de alto interés personal. Todos los demás fueron definidos, como en Sears et al. (1979), como de bajo interés personal. Se calcularon para ambos grupos las correlaciones entre las actitudes simbólicas y la oposición al transporte escolar.

Este enfoque representa una desviación crítica del utilizado por Sears et al. (1979). En lugar de preguntar, «¿Existe relación entre el auto-interés y la acción?», nosotros preguntamos, «¿Difiere la relación entre actitud y acción como consecuencia del auto-interés?»

El enfoque de actitudes simbólicas ha respondido a esta cuestión negativamente, afirmando que el auto-interés es en gran medida irrelevante. Estadísticamente, esto significa que la correlación entre actitud y oposición al autobús, a través de todos los sujetos, serviría como estimación válida. Para determinar la validez de este supuesto crítico, se calcula un intervalo de

confianza para la correlación «actitudes simbólicas-oposición al autobús». Como observamos anteriormente, esta correlación es razonablemente fuerte ( $r = 0.37$ ,  $N = 1233$ ,  $p < 0.001$ ). ¿Es creíble esta estimación de la correlación? Si lo es, entonces el intervalo de confianza subsumiría las correlaciones actitud-conducta basadas en variables de correlación supuestamente extrañas, como se propone que es el interés personal. Para ser escrupulosos, adoptaremos un enfoque muy conservador y empleamos un intervalo de confianza de  $p \leq .00005$ . Dado el resultado actitud simbólica-acción de Sears et al. ( $r = 0.37$ ,  $N=1233$ ), las fronteras de este intervalo son muy amplias ( $0.25 < r > 0.46$ ).

¿Está contenida dentro de estos resultados la correlación actitud-oposición para sujetos altamente interesados?. Para sujetos interesados, la correlación actitud-oposición ( $r = -.51$ ,  $p < 0.001$ ,  $N = 68$ ) cae fuera de cualquier intervalo razonable de confianza. El valor de la correlación de política simbólica ( $r = 0.37$ ) no es una estimación razonable. El supuesto de la irrelevancia del auto-interés no está fundamentada en este análisis. ¿Importa el interés personal? Existe poca duda de que importa, basándose en estos descubrimientos.

Estos resultados proporcionan un fuerte apoyo para la interpretación del interés personal, pero existe un problema con el análisis. Recordemos que el interés personal se planteaba en términos de consecuencias personales percibidas. La definición del interés personal utilizada por Sears et al. puede haber aislado a sujetos que encontraban que el tema del autobús era central para sus vidas, pero esta posibilidad está abierta a interrogantes. Se puede pensar que muchos de los que estaban de acuerdo con los criterios de auto-interés no percibían, de hecho, un interés personal para ellos. Habiendo establecido que el interés personal es importante, se convierte en un tema central desarrollar buenas medidas de esta variable.

Para proporcionar una prueba mejor del planteamiento del interés personal, por tanto, los datos electorales del CEP se buscaron por ítems más relevantes que los empleados por la concepción del interés personal. El conjunto de datos puso de manifiesto un grupo de 8 ítems que parecían revelar la medida en que las personas estaban interesadas y participaban activamente en el proceso electoral (los ítems se centraban en si los sujetos hablaban con los demás sobre la elección, asistían a reuniones políticas, trabajaban por un partido, repartían propaganda, daban dinero a un partido político, escribían a políticos, etc.). Estos ítems satisfacen con más claridad la definición de interés personal presentada anteriormente. La consistencia interna de este conjunto de ítems fue aceptable ( $\alpha = 0.69$ ) (Crano y

Brewer, 1986). Los sujetos fueron clasificados en grupos de auto-interés alto, moderado y bajo sobre la base de sus puntuaciones factoriales en estos ítems (los sujetos que estaban una desviación típica por encima o por debajo de la media se clasificaron como de interés alto o bajo, respectivamente). Dentro de cada uno de estos tres grupos, se calcularon las correlaciones actitud-oposición al autobús, y se presentan al principio de las filas de la Tabla 2.

Como puede verse, a través de todos los sujetos (blancos y negros), la correlación actitud-oposición es fuerte ( $r = 0.37$ ,  $N = 1252$ ). Sin embargo, la Tabla 2 demuestra que existe mucha más ganancia categorizando los sujetos de acuerdo a su nivel de implicación (o de interés personal) en la elección. Los sujetos no implicados revelaron una correlación actitud-oposición muy débil ( $r = 0.06$ ), que es significativamente menor que los de implicación moderada ( $r = 0.32$ ,  $z = 1.98$ ,  $p < 0.05$ ). Los sujetos muy interesados demostraron la correlación más potente entre actitud-oposición ( $r = .46$ ), que es significativamente mayor que el encontrado entre los sujetos moderadamente interesados ( $z = 2.66$ ,  $p < .01$ ).

**Tabla 2.**

Correlaciones entre la Escala de Actitudes Simbólicas y la oposición al autobús en tres niveles de implicación, y puntuaciones «z», comparando las correlaciones adyacentes

|   | <i>Bajo</i> | <i>Moderado</i> | <i>Alto</i> | <i>Total sujetos</i> |
|---|-------------|-----------------|-------------|----------------------|
| r | .06         | .32             | .46         | 37                   |
| N | 60          | 811             | 381         | 1252                 |
| z | 1.98*       | 2.66*           |             |                      |

\*  $p < .05$ ; \*\*  $p < .01$

## Discusión

Los resultados de los análisis presentados aquí sugieren con energía que las consideraciones del auto-interés son esenciales para predecir el impacto de la actitud sobre la acción. Además, esta investigación ha demostrado que algunos supuestos que emplea el marco de la estrategia analítica típica en la

investigación de política simbólica han sesgado los argumentos contra la interpretación del auto-interés. Empleando un enfoque analítico menos sesgado, podemos ver la importancia evidente del interés personal para la determinación de la consistencia actitud-conducta. Ninguno de estos resultados argumenta necesariamente contra el supuesto fundamental de la política simbólica, es decir, que las actitudes centrales tienen implicaciones para la toma de decisiones políticas. Por el contrario, los resultados sugieren que tales actitudes se manifiestan predictivas con más probabilidad cuando los temas tratados son de alto interés personal.

Aunque el interés personal tiene claramente un fuerte impacto en el ejemplo empleado, los estudios que fracasan en mostrar el impacto de esta variable sobre la consistencia actitud-conducta no son difíciles de encontrar. Esto no implica que el interés personal no tenga impacto sobre la consistencia actitud-conducta, sino más bien que el concepto requiere un desarrollo posterior. Recientes desarrollos teóricos e investigación empírica (cf. Crano, en prensa) sugieren que muchos fracasos predictivos del pasado son más una función de la comprensión incompleta de la naturaleza estructural del interés personal que una debilidad más general de la variable para moderar la relación de consistencia entre actitud y conducta. Una comprensión más completa de los componentes del interés personal promete facilitar a los psicólogos sociales y políticos sus intentos para inferir o predecir la conducta a partir de las creencias.

## Referencias

- Brewer, M.B.-Crano, W.D. (1994): *Social psychology*. Minneapolis/St. Paul: West.
- Crano, W.D. (in press): Attitude strength and vested interest. En R.E. Petty y J.A. Krosnick (Eds.), *Attitude strength. Antecedents and consequences*. The Ohio State University series in attitudes and persuasion (Vol. 4). Hillsdale, NJ: Erlbaum.
- Crano, W.D. (1983): Assumed consensus of attitudes. The effect of vested interest. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 9, 597-608.
- Crano, W.D.-Brewer, M.B. (1986): *Principles and methods of social research*. Boston: Allyn & Bacon.
- Gorenflo, D.W.-Crano, W.D. (1989): Judgmental Subjectivity/Objectivity and Locus of Choice in Social Comparison. *Journal of Personality and Social Psychology*, 57, 605-614.

- Green,D.P.-Gerken,A.E.(1989): Self-interest and public opinion toward smoking restriction and cigarette taxes. *Public Opinion Quarterly*, 53, 1-16.
- Kinder,D.R.(1986): The continuing American dilemma. White resistance to racial change 40 years after Myrdal. *Journal of Social Issues*, 42, 151-171.
- Marks,G.-Miller,N.(1987): Ten years of research on the false-consensus effect. An empirical and theoretical overview. *Psychological Bulletin*, 102, 72-90.
- Petty,R.E.-Krosnick,J.A.(Eds.)(in press): *Attitude strength. Antecedents and consequences*. The Ohio State University series in attitudes and persuasion (Vol. 4). Hillsdale, NJ: Erlbaum.
- Ross,L.-Greene,D.-House,P.(1977): The false-consensus effect. An egocentric bias in social perception and attribution processes. *Journal of Experimental Social Psychology*, 13, 279-301.
- Sears,D.O.-Funk,C.L.(1991): The role of self-interest in social and political attitudes. En M.P.Zanna (Ed.), *Advances in Experimental Social Psychology* (Vol. 24, pp. 1-91). New York: Academic Press.
- Sears,D.O.-Hensler,C.P.-Speer,L.K.(1979): Whites' opposition to «busing». Self-interest or symbolic politics? *American Political Science Review*, 73, 369-384.
- Sivacek,J.-Crano,W.D.(1982): Vested interest as a moderator of attitude-behavior consistency. *Journal of Personality and Social Psychology*, 43, 210-221.