

DIFERENCIAS ENTRE RASGOS: IMPLICACIONES PARA LA INVESTIGACIÓN PSICOSOCIAL

Verónica Betancort Rodríguez y Armando Rodríguez Pérez
Universidad de La Laguna

La importancia del rasgo en el mundo social no ha pasado desapercibida para los científicos. Así, la psicología social ha abordado el estudio de dicho concepto desde diferentes ámbitos de investigación como la percepción social, la formación de impresiones, los procesos atribucionales o la inferencia social. La mayoría de investigaciones realizadas en estas áreas consideran que todos los rasgos son iguales, que todos responden a las mismas características. Sin embargo, nosotros hipotetizamos que los rasgos pueden diferenciarse unos de otros atendiendo a distintos aspectos. Concretamente, el propósito de este estudio es analizar las diferencias entre los rasgos dependiendo de la conducta con la que se relacionan. Con este objetivo elaboramos una taxonomía que nos permite diferenciar y agrupar los rasgos utilizando para ello varias dimensiones relevantes por su relación con la conducta. Los sujetos valoraron 150 rasgos en función de las dimensiones utilizadas. Los resultados muestran que los rasgos que las personas utilizamos cotidianamente se diferencian unos de otros dependiendo del nexo que establecen con la conducta.

Differences between traits: implications for social psychology research. Social scientist have not overlooked the relevance of trait in social world. Social psychologists has approach the study that concept from several research fields such as social perception, impression formation, attribution processes or social inference. Most of research from these fields takes for granted an homogeneity between traits. However, in this paper it is hypothesized that it is possible to stablish differences between traits with regard several aspects. Particulary, the aim of this study is to analyse differences between traits with regard to their related behaviors. Therefore several main dimensions related to behaviors are considered in order to get a taxonomy wich can be used to stablish differences and groups among traits. Respondents judged 150 traits in 8 evaluative dimensions. Results show that traits commoly used by people are different with regard to their particular link with behavior.

A lo largo de la vida las personas tienen la oportunidad de interactuar con un número incontable de individuos. De muchos de

ellos sólo llegamos a formarnos una impresión superficial, de otros elaboramos una representación compleja y variada. Ahora bien, lo más probable es que cualquier intento de descripción de unos u otros incluya el uso de rasgos psicológicos, entendidos estos como características relativamente estables que predisponen a un tipo de conducta.

Correspondencia: Verónica Betancort Rodríguez
Departamento de Psicología Cognitiva, Social y Organizacional. Facultad de Psicología
Campus de Guajara. Universidad de La Laguna.
38205 Tenerife (Spain)

Acorde con este singular hábito humano, los científicos sociales interesados por la percepción social, la atribución de causalidad, el razonamiento inferencial acerca de la conducta, y temas afines, han abordado sus respectivas hipótesis incluyendo entre sus materias de investigación rasgos que traducen la conducta humana. Lamentablemente, en la mayoría de los casos se ha adjudicado a distintos rasgos el mismo valor informativo respecto a las conductas que representa, esto es, se han considerado como unidades informativas equivalentes.

Frente a esta posición este artículo, en la línea abierta por Rothbart y Park (1986), aspira a mostrar la diversidad semántica y evaluativa de los rasgos más empleados en la investigación psicosocial. Además, con el objeto de contribuir a las futuras investigaciones en este área se pretende elaborar una taxonomía que agrupe los rasgos en función de su relación con la conducta.

Ciertamente, hasta hace muy poco los estudios en los que se advierte del efecto diferencial de los rasgos han brillado por su ausencia, si aceptamos como excepciones los trabajos de Asch (1946) y Anderson (1962). El primero, demostró que cuando nos formamos una impresión del otro, algunos rasgos desempeñan una función organizadora y simultáneamente determinan el significado de los otros rasgos presentados. El poder de estos rasgos depende, no obstante, del mismo contexto en que se halle, es decir de los otros rasgos y de la representación global en la que se articulan. Es, por tanto, un poder relativo. Anderson (1962) en cambio, investigó el proceso de integración de la información sobre el otro indagando previamente la importancia genérica que cada sujeto le atribuye a cada rasgo. De este modo, intenta averiguar el algoritmo mental que da lugar a una impresión positiva o negativa del otro.

Aparte de los desarrollos derivados de estas aportaciones o de otras dirigidas por los investigadores sobre estereotipos de género no es hasta finales de los años 70 que empieza a explorarse directa y explícitamente el problema de las diferencias entre rasgos. Desde ese momento hasta la actualidad se han producido distintas aproximaciones al problema que muy bien podrían considerarse como líneas de investigación.

La primera está representada por Reeder y Brewer (1979), quienes plantean que el poder diagnóstico de una conducta respecto al rasgo que podríamos inferir, depende del esquema de rasgo que tenga el individuo. Estos autores señalan tres tipos de esquemas rasgo-conducta: parcialmente restrictivo, jerárquicamente restrictivo, y ampliamente restrictivo. Estos tres esquemas representan caminos alternativos de conceptualizar las relaciones implicativas entre rasgos y conductas. Así, el esquema parcialmente restrictivo se da en aquellos casos en que un rasgo representa un conjunto extenso de conductas aunque asume la existencia de ciertos límites. Por ejemplo, rasgos como "amistoso" son aceptables para una gama muy extensa de conductas afectando muy poco el hecho de que se trate de alguien muy amistoso o moderadamente amistoso. El esquema jerárquicamente restrictivo se da en rasgos asimétricos, es decir, rasgos que implican un repertorio amplio de conductas en un polo de su significado (deshonesto) y un repertorio muy restrictivo en el otro polo (honesto). Esto es, se cree que los individuos "honestos" realizan exclusivamente conductas honestas mientras que los "deshonestos" realizan tanto conductas honestas como deshonestas. Por último, el esquema ampliamente restrictivo se da en aquellos rasgos que implican un rango muy limitado de conductas congruentes con ese rasgo (por ejemplo: estilos personales).

La segunda línea de investigación, defendida por diversos autores (Allen y Ebbesen, 1981; Mischel y Peake, 1982; Pryor, McDaniel y Kott-Russo, 1986), distingue los rasgos unos de otros atendiendo a su amplitud categorial y su estructura jerárquica.

La *amplitud categorial* refleja el nivel de abstracción versus concreción del rasgo. Generalmente, los rasgos menos concretos (p.ej: extrovertido), están asociados a conductas con límites difusos, mientras que los rasgos más concretos (p.ej: hablador), están vinculados a conductas prototípicas. Así, Mischel y Peake (1982), entienden que un rasgo es tanto más concreto cuanto más directamente se refiera a una conducta específica. Por su parte, Pryor, McDaniel y Kott-Russo (1986), hacen un apunte similar definiendo la abstracción como “la generalidad de descripciones conductuales” (p.135). Y Allen y Ebbesen (1981), definen la especificidad de un rasgo como una dimensión que va desde “específico-concreto” a “difuso y abstracto”. Para finalizar, Buss y Craik (1983), sugieren que los rasgos pueden variar en el “volumen de actos cognitivamente disponibles en una categoría” (p.111). Por “volumen de una categoría”, entienden el número de conductas relativas a un rasgo que los sujetos son capaces de nombrar en un período de tiempo determinado. Así, cuantas más conductas se indiquen, mayor es la amplitud del rasgo.

El segundo principio *-estructura jerárquica-*, sugiere que las relaciones entre constructos de personalidad que difieren en amplitud pueden representarse dentro de estructuras jerárquicas. Así, por ejemplo, los estilos (p.ej: interpersonal), se corresponderían con una categoría supraordinada, los rasgos (p.ej: dominante) con el nivel medio, y las conductas (p.ej: tomar el mando en una reunión), con el nivel subordinado.

La tercera línea de investigación y, sin duda la que ha generado más debate y conclusiones más sólidas, trata de establecer una relación cuantitativa entre conductas y rasgos. Según los autores que trabajan en esta línea, hay una serie de factores que determinan la cuantificación implícita de un rasgo, aunque consideran que el más importante es el status socialmente normativo del rasgo. Es decir, que las normas sociales hace que las conductas correspondientes a rasgos socialmente deseables sean menos informativas que las correspondientes a rasgos socialmente indeseables. Por esta razón, hipotetizan que los rasgos deseables tienen una cuantificación implícita más alta que los rasgos indeseables. Es decir, para que una persona sea descrita con un rasgo positivo tiene que realizar muchas conductas relacionadas con ese rasgo. Sin embargo, para aplicar a alguien un rasgo negativo, el número de conductas que se necesita observar es menor.

Rorer y Widiger (1983), mencionan este fenómeno como un ejemplo de lo que llaman “adscripción de reglas”. Específicamente se refieren a reglas implícitas que gobiernan la atribución de rasgos a partir de información conductual. Estos autores afirman que la aplicación de un rasgo se hace observando la frecuencia con la que se observan conductas que confirman dicho rasgo. Siguiendo esta trayectoria, Rothbart y Park (1986), han desarrollado una línea de trabajo muy prometedora, y cuyas consecuencias se van haciendo notar en la investigación sobre el tema. Concretamente, Rothbart y Park (1986) investigan empíricamente los rasgos atendiendo a lo fácil o difícil que resulta que una conducta lo confirme o desmienta. En su investigación encontraron que los procesos de confirmación o desmentido de rasgos depende del rasgo específico en cuestión, debido a que los rasgos difieren en: a) la evidencia conductual necesaria para con-

firmarlo o desmentirlo, b) el número de ocasiones en que se puede observar una conducta diagnóstica de ese rasgo y, c) la facilidad para imaginar conductas confirmantes o disconfirmantes de ese rasgo.

Según sus resultados, los dos últimos aspectos reseñados están altamente correlacionados entre sí, pero son relativamente independientes del primero. Esencialmente, Rothbart y Park (1986), identifican dos factores influyentes en la atribución de rasgos. El primero es el número de conductas requeridas para confirmar un rasgo, que es muy similar a lo que Gidrom y colaboradores (1993), llaman cuantificación implícita. El segundo factor se refiere a la disponibilidad de información conductual relevante. Juntos, esos dos factores se utilizan para explicar la variación entre rasgos, concretamente, con que facilidad las conductas confirman o desmienten dichos rasgos. Además, Rothbart y Park (1986), encuentran que la confirmabilidad correlaciona fuertemente con la favorabilidad del rasgo, a saber: los rasgos favorables requieren más ocasiones para ser confirmados que los rasgos desfavorables, y son también más fáciles de desmentir.

Además de Rothbart y Park (1986), otros autores como Funder y Dobroth (1987), y Newman y Uleman (1989), también se centran en la confirmabilidad o visibilidad de los rasgos a la hora de diferenciarlos: los individuos coinciden en inferir el mismo rasgo cuando las conductas con las que se relaciona son visibles. En la misma dirección, Funder y Dobroth (1987), y Funder y Colvin (1988), proponen un índice de visibilidad de las dimensiones usadas por Rothbart y Park (1986).

Por último dentro de esta tercera línea, Gidron, Koehler y Tversky (1993) argumentan que el uso coloquial de rasgos incluye una cuantificación implícita que es parte del significado del rasgo. Por cuanti-

ficación implícita (*scope*) se entiende el consenso sobre el número de conductas relacionadas con un rasgo que una persona debe hacer para que se le aplique dicho rasgo. Por ejemplo, una persona sincera es alguien que casi siempre es sincera. Una persona que algunas veces es sincera y algunas veces no lo es, es poco probable que la describamos como sincera. Por tanto, el rasgo "sincero" tiene una alta cuantificación implícita, es decir, que para aplicarlo a una persona tengo que observar muchas conductas de sinceridad. Sin embargo, puedo calificar a una persona de "original" aunque exhiba originalidad solo en algunas ocasiones. En este caso, el rasgo tiene una baja cuantificación implícita, o lo que es lo mismo, no es necesario que el sujeto realice muchas conductas para que se le atribuya el rasgo.

En definitiva, los diferentes trabajos comentados, tanto teóricos como empíricos, proponen que no todos los rasgos tienen las mismas características. Esta aseveración es el punto de partida de esta investigación, cuyo objetivo es elaborar una taxonomía de rasgos que diferencie a unos de otros en función de la relación que tienen con las conductas que realizan los individuos. En esta investigación seguimos la línea de trabajo iniciada por Rothbart y Park (1986), y continuada por otros autores como Funder y Dobroth (1987), o Funder y Colvin (1988), a la que ya hemos hecho referencia. Se trata en definitiva de elaborar una taxonomía que nos permita distinguir y agrupar los rasgos en función de varias dimensiones relevantes por su relación con la conducta: Facilidad para imaginar conductas que confirmen o desmientan el rasgo, conductas necesarias para confirmar o desmentir el rasgo, ocasiones en las que podemos ver conductas que confirman o desmienten el rasgo, favorabilidad y facilidad para juzgar el rasgo.

Método

Sujetos

La muestra fue de 218 sujetos de ambos sexos, todos ellos estudiantes de tercero de Psicología, que participaban voluntariamente en la investigación. Los sujetos se distribuyeron en ocho grupos independientes cada uno de los cuales contestaba a una forma distinta del cuestionario. Es decir, que a cada uno de los cuestionarios contestaban 27 sujetos.

Instrumento y procedimiento

Utilizamos 150 adjetivos, seleccionados de los listados que Sangrador (1981), y Javaloy, Cornejo y Bechini (1990), emplean para estudiar estereotipos nacionales, ya que son los rasgos más frecuentemente usados por los psicólogos sociales en los estudios sobre percepción social.

El instrumento que utilizamos para obtener la información fue un cuestionario en el que figuraban los 150 rasgos. De acuerdo con nuestro objetivo elaboramos 8 instrucciones diferentes ya que cada sujeto debía juzgar la lista de rasgos atendiendo solo a una dimensión. De las dimensiones utilizadas, una de ellas (facilidad para juzgar el rasgo), fue usada por Funder y Dobroth (1987), y las otras siete, además de por esos autores, también lo fue por Rothbart y Park (1986). Concretamente, las dimensiones utilizadas fueron las siguientes:

1. Facilidad para imaginar conductas que confirmen el rasgo, (FIC). Esta dimensión se refiere al grado en que es fácil imaginar conductas que llevan a aplicar un determinado rasgo.

2. Facilidad para imaginar conductas que desmientan el rasgo, (FID). Es decir, en qué medida es fácil imaginar conductas que descarten la aplicación de ese rasgo.

3. Número de conductas necesarias para confirmar el rasgo, (NCC). En este ca-

so se trata de estimar el número de conductas diferentes que se necesitan observar para confirmar que una persona tiene un determinado rasgo.

4. Número de conductas necesarias para desmentir el rasgo, (NCD). Es decir, cuántas conductas se necesitan para desmentir que una persona tiene un rasgo.

5. Ocasiones en las que podemos ver conductas que confirman el rasgo, (OCC). En esta dimensión se valora la frecuencia con la que se dan en la vida diaria conductas que confirman un determinado rasgo.

6. Ocasiones en las que podemos ver conductas que desmienten el rasgo, (OCD). En este caso se estima la frecuencia con la que se dan, en la vida diaria, conductas que desmienten un determinado rasgo.

7. Grado de favorabilidad del rasgo, (GFR). El objeto de esta dimensión es precisar la deseabilidad o indeseabilidad de cada rasgo.

8. Facilidad para juzgar el rasgo, (FJR). Es decir, en qué medida es fácil o difícil aplicar a una persona ese rasgo.

Una vez elaborados los cuestionarios definitivos se suministró a los sujetos de la muestra seleccionada el cuestionario que debían cumplimentar. A través de las instrucciones de cada uno se manipulaba la tarea a realizar.

Vamos a ver como ejemplo las instrucciones del cuestionario relativo a la dimensión "Imaginar conductas que confirmen el rasgo" (FIC).

"Algunos de los adjetivos que utilizamos nos sugieren fácilmente conductas que confirman que la persona es como se indica en el adjetivo. Sin embargo, en otros adjetivos es difícil pensar en conductas que se ajusten a lo que significa el adjetivo.

Por ejemplo, supongamos que usamos el adjetivo "religioso" para describir a una persona. ¿En qué medida te resulta fácil

imaginar conductas que confirmen que esa persona es “religiosa”? Si se te ocurren muchas conductas, (por ejemplo: “ir a la Iglesia”, “leer la Biblia”, “asistir a catequesis”, y otras más), podrías concluir que es fácil imaginar conductas que confirmen el adjetivo “religioso”. En cambio, si te cuesta imaginar conductas relacionadas con el adjetivo entonces podrías decir que es difícil”.

A continuación se indicaba a los sujetos que debían responder utilizando una escala de 6 puntos, desde *muy difícil imaginar conductas que confirmen el adjetivo* (1) hasta *muy fácil imaginar conductas que confirmen el adjetivo* (6).

Por último se presentaba un ejemplo, y se instaba al sujeto a dar su opinión sobre los 150 rasgos. Dado el número de rasgos estos se presentaron en un orden aleatorio a la mitad de la muestra y al resto en el orden inverso. El tiempo aproximado para cumplimentar el cuestionario fue de 45 minutos.

Los otros siete cuestionarios se elaboraron siguiendo la misma pauta que el anterior pero adecuando cada uno de ellos a la dimensión a la que se referían.

Resultados

Los resultados obtenidos en nuestra investigación se presentan en dos apartados, uno básicamente descriptivo en el que presentamos la ordenación de rasgos según las diferentes dimensiones y otro en el que analizamos algunas características de esas dimensiones.

Las jerarquías de rasgos en las dimensiones

El valor medio para cada rasgo en cada dimensión fue analizado usando técnicas de estadística descriptiva. La lista completa de los rasgos, la posición que ocupa el rasgo en cada dimensión según la puntuación media alcanzada, y los valores me-

dios en cada una de las ocho dimensiones, se incluye en el anexo 1.

Como se observa, los rasgos reciben puntuaciones diferentes en cada una de las dimensiones dando lugar a un ordenamiento jerárquico razonablemente relevante con el significado de la dimensión explicitado en las instrucciones del cuestionario. Así, por ejemplo, si escogemos la dimensión “Facilidad para imaginar conductas confirmatorias” comprobamos como para los sujetos resulta más fácil imaginar conductas que confirman que alguien es trabajador, juerguista o amable a que es altanero, cerebral o racional.

Otro resultado importante que se deriva de los datos es la entidad psicológica real de las dimensiones. En efecto, podemos comprobar como un mismo rasgo puntúa de modo distinto según la dimensión. Esto es, que las puntuaciones medias alcanzadas por cada uno de los rasgos varían dependiendo de la dimensión en la que el rasgo se está evaluando. Por ejemplo, para el rasgo “tacaño”, es fácil imaginar conductas tanto para confirmarlo ($M=5.0$), como para desmentirlo ($M=5.0$). En ambas dimensiones se obtiene una puntuación media elevada. Sin embargo, para los sujetos se trata de un rasgo que necesita pocas conductas tanto para ser confirmado ($M=2.1$), como para ser desmentido ($M=2.3$). Además, los sujetos creen que el número de ocasiones en las que podemos observar conductas relacionadas con el rasgo “tacaño” se sitúa en un nivel intermedio, tanto en el caso de ocasiones para confirmarlo ($M=3.6$), como para desmentirlo ($M=3.1$). Por otra parte, el rasgo fue valorado como desfavorable ($M=1.6$). En cuanto a la última dimensión, los sujetos creen que es fácil ($M=4.9$) juzgar si una persona es tacaña o no.

En síntesis, los sujetos han sabido qué significaba cada dimensión, y dentro de cada una qué significaba una mayor o menor puntuación para diferenciar entre rasgos.

Análisis de las dimensiones

Atendiendo a los resultados obtenidos calculamos las correlaciones entre las puntuaciones medias de cada ítem en cada dimensión (ver tabla 1).

Tabla 1 Correlaciones entre los ocho índices								
	FIC	FID	NCC	NCD	OCC	OCD	GFR	FJR
FIC		.815**	-.428**	-.439**	.643**	-.020	.138	.844**
FID			-.498**	-.522**	.519**	.084	.190*	.772**
NCC				.791**	-.168	.259**	.377**	-.562**
NCD					-.212*	.219*	.198*	-.569**
OCC						-.198*	.167	.667**
OCD							.581**	-.087
GFR								.086
FJR								

* p <.01 ** p <.001

FIC= Imaginar conductas que confirmen el rasgo;
 FID= Imaginar conductas que desmientan el rasgo;
 NCC= Conductas necesarias para confirmar el rasgo;
 NCD= Conductas necesarias para desmentir el rasgo;
 OCC= Ocasiones en las que podemos ver conductas que confirman el rasgo; OCD= Ocasiones en las que podemos ver conductas que desmientan el rasgo;
 GFR= Grado de favorabilidad del rasgo; FJR= Facilidad para juzgar el rasgo.

Como podemos ver en la tabla, hay un número importante de correlaciones que resultan significativas. No obstante, del conjunto tienen aquí especial interés teórico las siguientes:

Primero, las conductas confirmatorias y disconfirmatorias resultan igualmente salientes respecto a los rasgos cuando se trata de imaginarlas (FIC/FID) o de determinar su número (NCC/NCD). No ocurre esto cuando nos referimos a ocasiones de la vida en que podemos observar esas conductas (OCC/OCD). Así, es posible que para muchos rasgos haya más ocasiones de observar conductas confirmatorias y menos ocasiones de observar conductas disconfirmatorias o viceversa.

Segundo, la facilidad para imaginar conductas relativas a un rasgo correlaciona negativamente con el número de conductas necesarias para atribuir un rasgo.

Tercero, la frecuencia con que se dan ciertas conductas en la vida diaria correlaciona significativamente con la facilidad para imaginar conductas relativas a un rasgo. Concretamente, cuantas más ocasiones hay de observar conductas confirmatorias de un rasgo más fácil es imaginárselas.

Además, también se observa que la frecuencia con que aparecen conductas disconfirmatorias de un rasgo correlaciona positivamente con el número de conductas que necesitamos tanto para confirmarlo como para desmentirlo.

Cuarto, de la matriz en su conjunto, es la facilidad con la que se aplica el rasgo a una persona la que mejor representa el conjunto de dimensiones estudiadas. Esto significa que nos resulta fácil aplicar a una persona a) aquellos rasgos cuyas conductas relacionadas son fáciles de imaginar (FIC/FID), b) aquellos rasgos que requieren pocas conductas para ser atribuidos (NCC/NCD), y c) aquellos rasgos para los que se dan con relativa frecuencia conductas en la vida cotidiana (OCC).

En quinto y último lugar, destaca un resultado que conviene explorar con más detalle. Nos referimos a las correlaciones significativas halladas entre la favorabilidad de los rasgos (GFR) y varias dimensiones. Este resultado abre la posibilidad de que algunas de las interrelaciones estadísticas sean espúreas debidas al efecto de deseabilidad social de los rasgos.

Con el propósito de controlar este efecto y evitar las distorsiones a que podría dar lugar repetimos el análisis de correlaciones “parcializando” la dimensión favorabilidad.

Los resultados obtenidos de las correlaciones parciales no varían de modo sustantivo de la matriz presentada en la tabla

1. Concretamente sólo hay cuatro diferencias que son las siguientes: la dimensión conductas para confirmar un rasgo (NCC), correlaciona negativamente con las ocasiones en que podemos observar conductas que confirmen el rasgo (OCD), ($r_{(149)} = .253, p < .01$), antes no existía correlación entre estas dos dimensiones. Por el contrario, la dimensión "conductas para confirmar un rasgo" (NCC), que antes correlacionaba positivamente con las "ocasiones en que podemos observar conductas que desmientan el rasgo" (OCD), ahora no correlacionan entre si. De la misma forma, la dimensión "conductas que se necesitan para desmentir a un rasgo" (NCD), que antes correlacionaba positivamente con las "ocasiones en las que podemos observar conductas que desmientan el rasgo" (OCD), ahora tampoco correlacionan. La última diferencia está en la dimensión "ocasiones en que podemos observar conductas que desmientan un rasgo" (OCD), que antes no alcanzaba la significación mínima para establecer una correlación y ahora señala una correlación negativa significativa con la facilidad para juzgar un rasgo ($r_{(149)} = -.170, p < .01$).

Discusión

En esta investigación consideramos tres factores principales que, según Rothbart y Park (1986), influyen en la facilidad o dificultad con la que se confirma un rasgo dado y en la facilidad o dificultad con la que se desmiente un rasgo una vez aplicado. Estos tres factores son: aspectos estructurales del ambiente que son relevantes para el rasgo (ocasiones en que se observan conductas que confirman (OCC), y desmientan el rasgo (OCD), el nexo entre la conducta y el rasgo inferido (conductas requeridas para confirmar (NCC), y desmentir el rasgo (NCD), y la claridad de la relación entre la conducta y el rasgo (ima-

ginar conductas que confirmaran (FIC), y desmintieran el rasgo (FID). A las seis dimensiones derivadas de esos tres factores, añadimos otras dos, grado de favorabilidad del rasgo (GFR), y facilidad para juzgar el rasgo (FJR).

Puesto que el objetivo de la investigación era comprobar en que medida las diferencias entre rasgos dependen de su susceptibilidad a la evidencia conductual nuestros resultados indican que las dimensiones de Imaginación, Conductas y Ocasiones, son útiles para hacer diferenciaciones en una escala de rasgos. Concretamente, y al igual que Rothbart y Park (1986), comprobamos como los rasgos se diferencian unos de otros en la facilidad con que podemos imaginar conductas relacionadas, en el número de conductas requeridas para confirmarlos o desmentirlos, y en la frecuencia con que se pueden observar dichas conductas.

Otro de los intereses de esta investigación fue comprobar la relación entre la favorabilidad de un rasgo y la facilidad con la que lo aplicábamos. Rothbart y Park (1986), obtienen una correlación positiva entre la favorabilidad y el número de conductas requeridas para confirmar un rasgo, y una correlación negativa entre la favorabilidad y el número de conductas requeridas para desmentirlo. Esto se debe, a juicio de los autores, a que los rasgos favorables son difíciles de confirmar pero fáciles de desmentir, mientras que los rasgos desfavorables son fáciles de confirmar pero difíciles de desmentir. Sin embargo, nuestros resultados muestran una pauta diferente ya que se obtiene una correlación positiva entre la favorabilidad y el número de conductas requeridas tanto para confirmar como para desmentir un rasgo. De estas correlaciones se deriva que cuanto más favorable es un rasgo, más conductas se necesitan tanto para confirmarlo como para desmentirlo. Por tanto, los rasgos favora-

bles son difíciles de confirmar y de desmentir, mientras que los rasgos desfavorables son fáciles de confirmar y de desmentir.

No obstante, aunque nuestros resultados y los de Rothbart y Park (1986), difieren en cuanto al patrón seguido para desmentir los rasgos, sí coinciden en la confirmación. En esta dirección Gidrom, Kohler y Tversky (1993), argumentan que la presión de las normas sociales hace que las manifestaciones conductuales de rasgos socialmente deseables sea menos informativa que los de rasgos indeseables. Esto es una razón de que confirmar un rasgo favorable exige muchas más conductas que confirmar uno desfavorable. Algo que apuntaron en su momento Jones y Davis (1965), y Azjen y Fishbein (1975).

Pero, aunque para confirmar rasgos favorables necesitemos un mayor número de conductas que para los desfavorables, no podemos afirmar de forma rotunda que sean los rasgos favorables los más difíciles de confirmar, ya que los otros dos factores lo que hacen es facilitar la confirmación de los rasgos favorables. Es decir, aunque es cierto que el número de conductas que se requieren para confirmar un rasgo es mayor cuando este es favorable también es cierto que tanto la facilidad para imaginar conductas como la frecuencia con que observamos conductas confirmatorias es mayor en este tipo de rasgos.

Una vez que el rasgo se establece, los tres índices sugieren que: a) es más fácil imaginar conductas que desmientan rasgos favorables que desfavorables; b) hay más ocasiones en que observamos conductas que desmientan rasgos favorables que desfavorables; c) el número de conductas requeridas para desmentir rasgos favorables es mayor que para desmentir rasgos desfavorables.

Por último, conviene apuntar que cinco de las siete dimensiones utilizadas

presentan una correlación significativa con la dimensión facilidad para juzgar un rasgo (FJR). Se trata de unos resultados que abren la posibilidad de que en futuros estudios reduzcamos las diferentes dimensiones utilizadas a esa única dimensión.

Sintetizando lo expuesto hasta el momento, con esta investigación conseguimos poner de relieve la diferencia entre rasgos, aportando nuevos datos que muestran que los rasgos pueden ser agrupados atendiendo a diferentes características. Estos resultados no sólo apoyan a los teóricos de la atribución, sino a otros muchos investigadores que con distintos propósitos han advertido las singulares relaciones entre la evidencia conductual y la inferencia de rasgos (Funder y Dobroth, 1987; Reeder y Brewer, 1979; Rothbart y Park, 1986).

Por último, es obligado destacar que las diferencias entre rasgos no solo tienen una importancia fundamental para áreas de investigación a las que ya aludimos como los estereotipos, u otras como memoria social, percepción, atribución..., sino que las implicaciones que nuestra taxonomía basada en el nexo conducta-rasgo tienen en la inferencia de rasgos es fundamental para futuras investigaciones que se quieran acometer en este ámbito.

Agradecimientos

El trabajo que se presenta en este artículo se ha realizado gracias a la financiación por la DGICYT de un proyecto de investigación desarrollado por el equipo al que pertenecen los autores (PB94-0259-C02-02). Asimismo, los autores agradecen los comentarios y sugerencias de Clotilde Acosta, Manuel Capilla, Rosaura González, Fátima Marichal, Ana M. Martín, Juan Martínez, Dolores Morera, Ana Puy, Ramón Rodríguez, Ernesto Suárez, M. Nieves Quiles, Jose Manuel Yanez.

DIFERENCIAS ENTRE RASGOS: IMPLICACIONES PARA LA INVESTIGACIÓN PSICOSOCIAL

ANEXO 1. Listado de rasgos con los rangos y las correspondientes puntuaciones medias obtenidas en cada una de las ocho dimensiones de la taxonomía

RASGOS	FIC	FID	NCC	NCD	OCC	OCD	GFR	FJR
ABIERTO	44 4.78	27 4.89	79 2.78	126 2.37	42 4.07	52 3.52	13 5.48	36 4.48
ABURRIDO	29 4.89	16 4.96	87 2.70	98 2.63	119 3.44	60 3.48	106 2.19	56 4.24
ABUSADOR	76 4.37	91 4.07	133 2.26	100 2.59	81 3.74	105 3.07	146 1.26	69 4.10
ACTIVO	26 4.89	32 4.81	75 2.81	128 2.37	24 4.30	19 3.78	23 5.33	28 4.59
ADMIRABLE	133 3.56	130 3.59	1 4.44	6 3.85	93 3.63	59 3.48	49 4.93	93 3.83
AGRADABLE	40 4.78	14 5.00	128 2.30	112 2.48	19 4.37	41 3.59	27 5.30	15 4.79
AGRADECIDO	79 4.37	25 4.93	116 2.44	86 2.70	84 3.74	25 3.70	39 5.11	65 4.14
AGRESIVO	32 4.89	67 4.44	145 2.07	80 2.74	33 4.19	96 3.11	138 1.48	66 4.14
ALEGRE	4 5.33	4 5.30	137 2.19	138 2.22	3 4.96	97 3.11	18 5.41	1 5.38
ALTANERO	150 2.78	146 3.30	100 2.59	65 2.92	148 2.89	127 2.88	102 2.26	149 2.96
ALTRUISTA	135 3.48	132 3.48	35 3.23	72 2.85	149 2.74	23 3.72	51 4.85	142 3.10
AMABLE	3 5.44	9 5.07	108 2.52	113 2.48	90 3.70	16 3.81	12 5.52	11 4.86
AMAN TIERRA	18 4.96	46 4.67	16 3.52	66 2.89	8 4.59	149 2.44	60 4.56	53 4.24
AMBICIOSO	42 4.78	70 4.33	32 3.30	105 2.56	11 4.48	122 2.93	77 3.26	32 4.52
AMISTOSO	46 4.74	38 4.78	101 2.59	129 2.37	21 4.33	53 3.52	26 5.30	58 4.24
ANSIOSO	126 3.70	128 3.63	71 2.85	114 2.48	127 3.33	134 2.81	86 2.70	133 3.31
ANTIPATICO	35 4.81	28 4.85	121 2.37	130 2.30	43 4.04	49 3.56	130 1.63	20 4.66
APASIONADO	84 4.33	105 3.96	26 3.37	48 3.07	62 3.89	48 3.56	52 4.85	78 3.97
APATICO	120 3.81	64 4.48	113 2.48	109 2.52	140 3.11	119 3.00	127 1.67	120 3.48
APROVECHADO	89 4.26	120 3.81	92 2.67	84 2.74	30 4.22	139 2.70	139 1.48	55 4.24
ARROGANTE	98 4.15	145 3.30	83 2.74	93 2.63	106 3.52	116 3.04	124 1.78	90 3.86
ATENTO	37 4.81	26 4.89	82 2.74	87 2.70	61 3.89	17 3.81	17 5.41	18 4.69
ATOLONDRADO	125 3.70	118 3.81	109 2.52	141 2.19	128 3.30	56 3.52	111 2.00	82 3.90
AVARICIOSO	23 4.93	53 4.59	96 2.63	136 2.26	50 3.96	138 2.70	131 1.59	63 4.14
AVENTURERO	9 5.19	80 4.19	50 3.07	21 3.48	82 3.74	71 3.41	57 4.74	33 4.52
BEBEDOR	16 4.96	40 4.74	65 2.89	60 2.93	32 4.22	109 3.04	141 1.37	7 4.86
BONDADOSO	43 4.78	57 4.56	56 3.04	70 2.89	113 3.48	11 3.92	48 4.93	96 3.83
BRILLANTE	114 3.89	149 3.15	10 3.59	4 3.93	133 3.26	69 3.42	34 5.15	119 3.55
BRUSCO	101 4.11	87 4.11	132 2.26	102 2.56	102 3.56	124 2.93	117 1.93	75 4.00
BRUTO	27 4.89	47 4.67	138 2.19	145 2.00	46 4.00	29 3.67	136 1.56	24 4.59
BUENO	25 4.89	8 5.11	66 2.89	20 3.48	14 4.44	39 3.59	15 5.44	22 4.62
CAMBIANTE	128 3.63	135 3.44	4 3.81	2 4.19	122 3.37	82 3.30	97 2.50	91 3.83
CARIÑOSO	6 5.26	21 4.96	84 2.74	117 2.44	10 4.52	77 3.37	16 5.44	12 4.83
CARITATIVO	73 4.44	51 4.63	34 3.26	34 3.26	145 2.96	1 4.48	58 4.59	109 3.69
CELOSO	28 4.89	55 4.59	40 3.19	81 2.74	18 4.37	143 2.59	126 1.67	61 4.17
CEREBRAL	149 2.81	150 2.59	18 3.48	8 3.81	131 3.26	27 3.67	73 3.88	150 2.55
CERRADO	94 4.19	89 4.11	77 2.81	99 2.59	125 3.33	115 3.04	122 1.81	86 3.86
CINICO	147 3.04	126 3.67	62 2.96	79 2.78	137 3.15	81 3.30	129 1.63	132 3.32
CIVILIZADO	75 4.37	62 4.48	51 3.04	101 2.59	60 3.89	102 3.07	28 5.26	71 4.07
CLASISTA	140 3.44	97 4.00	53 3.04	71 2.85	132 3.26	80 3.30	116 1.93	121 3.48
COMILON	8 5.22	60 4.48	146 1.93	115 2.44	67 3.85	129 2.85	83 2.74	8 4.86
COMPRESIVO	65 4.52	71 4.33	54 3.04	42 3.15	39 4.07	35 3.63	2 5.63	42 4.41
COMUNICATIVO	38 4.81	35 4.78	107 2.52	107 2.52	29 4.26	67 3.44	4 5.59	29 4.59
CONFIADO	97 4.19	98 4.00	43 3.15	37 3.22	99 3.59	66 3.44	76 3.30	117 3.55
CONSERVADOR	90 4.22	106 3.96	28 3.33	51 3.04	58 3.93	7 3.96	79 3.15	130 3.34
CORDIAL	119 3.85	88 4.11	123 2.37	124 2.41	77 3.78	42 3.59	33 5.19	95 3.83
CORTES	92 4.19	73 4.30	102 2.56	119 2.44	135 3.19	24 3.70	45 5.00	102 3.76
CRUEL	58 4.63	90 4.07	98 2.59	40 3.15	96 3.59	74 3.37	150 1.11	92 3.83

FIC=Imaginar conductas que confirmen el rasgo; FID=Imaginar conductas que desmientan el rasgo; NCC= Conductas necesarias para confirmar el rasgo; NCD=Conductas necesarias para desmentir el rasgo; OCC=Ocasiones en las que podemos ver conductas que confirman el rasgo; OCD=Ocasiones en las que podemos ver conductas que desmientan el rasgo; GFR=Grado de favorabilidad del rasgo; FJR=Facilidad para juzgar el rasgo.

ANEXO 1 (continuación)

RASGOS	FIC	FID	NCC	NCD	OCC	OCD	GFR	FJR
CULTO	51 4.70	59 4.52	12 3.56	49 3.04	64 3.85	38 3.59	24 5.33	73 4.03
CURIOSO	60 4.63	66 4.44	74 2.81	56 3.00	23 4.30	136 2.74	72 3.96	46 4.34
CURSI	81 4.33	93 4.04	141 2.15	144 2.11	144 2.96	123 2.93	112 2.00	67 4.10
CHARLATAN	12 5.11	41 4.74	150 1.78	150 1.70	54 3.93	118 3.00	115 1.96	16 4.72
CHULO	69 4.48	63 4.48	147 1.85	116 2.44	78 3.74	92 3.19	145 1.26	26 4.59
DEGENERADO	107 4.04	138 3.37	69 2.85	58 2.96	79 3.74	63 3.44	147 1.19	85 3.86
DESAGRADABLE	72 4.44	17 4.96	126 2.30	121 2.44	74 3.81	70 3.42	132 1.59	35 4.52
DESCONFIADO	77 4.37	76 4.22	67 2.89	31 3.30	41 4.07	132 2.85	93 2.56	84 3.90
DESVERGONZADO	74 4.44	75 4.26	136 2.19	89 2.67	92 3.67	46 3.56	94 2.52	104 3.76
DISCRETO	146 3.15	78 4.22	29 3.33	29 3.33	136 3.15	89 3.22	55 4.81	129 3.34
DIVERTIDO	7 5.22	2 5.37	142 2.11	61 2.93	5 4.81	85 3.26	31 5.19	6 4.90
DOMINANTE	24 4.93	82 4.19	81 2.78	43 3.15	45 4.04	64 3.44	105 2.19	50 4.31
EDUCADO	50 4.74	10 5.07	104 2.52	147 1.96	48 4.00	14 3.85	11 5.52	34 4.52
EFICAZ	139 3.48	124 3.74	8 3.74	3 4.04	85 3.74	9 3.93	2 5.37	127 3.38
EGOISTA	30 4.89	23 4.93	103 2.56	97 2.63	16 4.41	142 2.59	140 1.41	31 4.52
EMOCIONAL	71 4.48	107 3.96	38 3.22	52 3.00	47 4.00	88 3.22	70 4.04	89 3.86
EMPRENDEDOR	102 4.11	113 3.89	17 3.52	30 3.30	100 3.56	40 3.59	22 5.33	94 3.83
ESCEPTICO	137 3.48	143 3.33	22 3.41	26 3.41	141 3.08	100 3.08	81 3.04	147 2.97
EXAGERADO	82 4.33	99 4.00	125 2.30	78 2.81	38 4.07	36 3.63	107 2.19	38 4.45
EXCENTRICO	142 3.33	122 3.74	52 3.04	55 3.00	138 3.15	99 3.08	95 2.52	140 3.21
EXPRESIVO	66 4.52	42 4.74	110 2.48	94 2.63	83 3.74	21 3.78	53 4.85	44 4.38
EXTREMISTA	132 3.56	147 3.26	21 3.44	19 3.52	111 3.48	121 2.93	98 2.37	115 3.55
EXTROVERTIDO	67 4.52	43 4.70	59 2.96	110 2.52	59 3.89	111 3.04	50 4.89	98 3.79
FALSO	106 4.07	108 3.96	23 3.41	7 3.85	12 4.44	147 2.52	148 1.15	101 3.76
FANFARRON	55 4.67	92 4.04	131 2.26	137 2.26	56 3.93	144 2.59	120 1.81	54 4.24
FLEXIBLE	109 3.96	119 3.81	7 3.74	24 3.44	52 3.96	26 3.70	42 5.04	88 3.86
FUERTE	34 4.81	48 4.63	45 3.11	64 2.93	17 4.41	68 3.44	59 4.59	30 4.52
GENEROSO	17 4.96	13 5.00	64 2.96	76 2.81	120 3.41	2 4.22	40 5.07	59 4.24
GRACIOSO	36 4.81	34 4.78	129 2.27	140 2.19	22 4.33	61 3.48	64 4.33	27 4.59
GROSERO	33 4.85	50 4.63	148 1.81	149 1.85	87 3.70	110 3.04	143 1.33	14 4.79
HABIL	53 4.70	103 4.00	78 2.81	85 2.74	44 4.04	86 3.26	43 5.04	21 4.66
HIPOCRITA	117 3.85	114 3.85	24 3.37	18 3.52	69 3.85	137 2.70	142 1.37	123 3.45
HOGAREÑO	10 5.15	44 4.70	90 2.70	118 2.44	31 4.22	91 3.19	66 4.23	68 4.10
HONESTO	103 4.11	116 3.81	19 3.48	39 3.19	88 3.70	5 4.07	14 5.44	141 3.17
HONRADO	68 4.52	83 4.15	30 3.30	32 3.26	55 3.93	22 3.74	10 5.52	122 3.48
HOSPITALARIO	54 4.67	30 4.85	70 2.85	91 2.63	126 3.33	65 3.44	29 5.26	74 4.00
HOSTIL	145 3.22	125 3.70	88 2.70	96 2.63	114 3.48	135 2.77	123 1.78	128 3.38
HUMILDE	115 3.89	111 3.89	85 2.74	77 2.81	98 3.59	50 3.56	68 4.15	57 4.24
IDEALISTA	122 3.78	127 3.63	11 3.59	12 3.59	72 3.81	18 3.78	67 4.19	131 3.34
INCULTO	104 4.07	6 5.15	130 2.26	142 2.11	130 3.26	58 3.48	110 2.04	76 3.97
INDIVIDUALISTA	99 4.15	49 4.63	97 2.63	82 2.74	71 3.81	125 2.92	92 2.59	112 3.62
INDOMABLE	144 3.30	134 3.44	39 3.19	11 3.63	139 3.11	15 3.85	82 2.81	139 3.21
INGENUO	108 4.00	117 3.81	76 2.81	38 3.22	116 3.44	30 3.67	85 2.70	100 3.79
INTELIGENTE	95 4.19	102 4.00	2 3.96	13 3.56	27 4.26	34 3.63	5 5.56	97 3.79
IRRESPONSABLE	56 4.67	31 4.81	118 2.41	46 3.11	40 4.07	90 3.19	133 1.59	81 3.93
JUERGUISTA	2 5.52	5 5.26	144 2.07	120 2.44	2 5.04	148 2.52	75 3.62	2 5.24
LEAL	113 3.89	133 3.48	3 3.85	1 4.37	146 2.93	4 4.15	8 5.56	134 3.31
LISTO	96 4.19	109 3.96	5 3.78	69 2.89	13 4.44	72 3.41	32 5.19	80 3.93
MALCRIADO	47 4.74	45 4.67	149 1.81	143 2.11	36 4.11	113 3.04	134 1.56	37 4.45
MALO	52 4.70	39 4.78	41 3.15	74 2.81	110 3.48	76 3.37	144 1.30	111 3.66
MATERIAL	41 4.78	61 4.48	25 3.37	62 2.93	1 5.11	146 2.56	91 2.59	41 4.45
NOBLE	112 3.93	110 3.93	61 2.96	67 2.89	129 3.30	8 3.96	19 5.41	79 3.97
OPTIMISTA	49 4.74	20 4.96	60 2.96	45 3.11	20 4.33	44 3.59	3 5.63	13 4.79

DIFERENCIAS ENTRE RASGOS: IMPLICACIONES PARA LA INVESTIGACIÓN PSICOSOCIAL

ANEXO 1 (continuación)

RASGOS	FIC	FID	NCC	NCD	OCC	OCD	GFR	FJR
ORGULLOSO	48 4.74	84 4.11	73 2.81	35 3.22	15 4.44	103 3.07	88 2.65	51 4.28
PACIENTE	59 4.63	52 4.63	37 3.22	68 2.89	80 3.74	10 3.93	44 5.04	83 3.90
PEREZOSO	20 4.96	22 4.93	114 2.44	95 2.63	66 3.85	141 2.63	113 2.00	49 4.31
PRACTICO	93 4.19	136 3.44	14 3.56	47 3.07	68 3.85	130 2.85	54 4.81	106 3.72
PRUDENTE	80 4.33	96 4.04	86 2.74	57 2.96	89 3.70	62 3.44	35 5.15	103 3.76
RACIONAL	148 2.96	144 3.33	9 3.63	17 3.52	107 3.52	12 3.89	74 3.63	148 2.96
RARO	134 3.48	140 3.33	31 3.30	9 3.67	49 3.96	51 3.52	90 2.62	114 3.55
REFLEXIVO	111 3.93	141 3.33	6 3.74	10 3.67	104 3.56	31 3.65	36 5.15	137 3.24
REPRIMIDO	143 3.33	129 3.63	33 3.26	27 3.37	117 3.44	120 2.96	118 1.89	144 3.07
RESPONSABLE	61 4.59	29 4.85	27 3.33	22 3.48	25 4.30	32 3.63	9 5.52	48 4.34
RIGIDO	116 3.85	148 3.22	80 2.78	90 2.67	121 3.41	106 3.07	108 2.15	146 2.97
RUDO	130 3.63	123 3.74	99 2.59	63 2.93	143 3.04	133 2.85	104 2.22	116 3.55
SALVAJE	121 3.81	86 4.11	68 2.89	111 2.52	150 2.74	75 3.37	109 2.04	105 3.72
SENCILLO	87 4.30	68 4.41	89 2.70	106 2.56	53 3.93	28 3.67	30 5.22	52 4.28
SENSIBLE	64 4.56	37 4.78	49 3.07	50 3.04	26 4.26	87 3.22	46 5.00	87 3.86
SENTIMENTAL	39 4.81	65 4.48	47 3.11	36 3.22	34 4.15	112 3.04	65 4.30	72 4.04
SEPARATISTA	110 3.93	104 3.96	134 2.22	127 2.37	123 3.37	128 2.85	125 1.70	107 3.72
SERIO	83 4.33	19 4.96	119 2.41	108 2.52	73 3.81	43 3.59	71 4.00	23 4.59
SERVICIAL	63 4.59	33 4.81	95 2.67	104 2.56	97 3.59	33 3.63	61 4.52	64 4.14
SIMPATICO	11 5.11	3 5.37	112 2.48	125 2.37	4 4.81	20 3.78	20 5.37	3 5.14
SINCERO	91 4.19	56 4.56	36 3.22	5 3.85	108 3.48	3 4.15	1 5.78	126 3.41
SOBRIO	100 4.11	100 4.00	106 2.52	122 2.41	112 3.48	84 3.26	69 4.07	60 4.21
SOCIABLE	15 5.00	18 4.96	93 2.67	123 2.41	9 4.59	55 3.52	25 5.33	40 4.45
SOLIDARIO	70 4.48	69 4.37	46 3.11	15 3.56	134 3.19	6 4.07	6 5.56	110 3.69
SOSEGADO	141 3.44	101 4.00	55 3.04	73 2.85	147 2.93	83 3.27	63 4.33	135 3.29
SOSO	129 3.63	85 4.11	111 2.48	88 2.67	103 3.56	93 3.19	101 2.30	118 3.55
SUFRIDO	124 3.70	137 3.37	63 2.96	28 3.37	94 3.62	54 3.52	89 2.63	143 3.10
SUPERFICIAL	136 3.48	121 3.78	94 2.67	41 3.15	57 3.93	150 2.44	114 2.00	125 3.45
SUPERSTICIOSO	45 4.74	79 4.22	48 3.07	54 3.00	109 3.48	126 2.89	96 2.52	43 4.38
TACAÑO	14 5.00	12 5.00	143 2.11	132 2.30	95 3.59	104 3.07	128 1.63	5 4.93
TENAZ	127 3.67	131 3.52	15 3.56	16 3.56	118 3.44	95 3.15	38 5.11	138 3.24
TESTARUDO	78 4.37	74 4.26	120 2.41	53 3.00	51 3.96	140 2.63	99 2.37	70 4.07
TIMIDO	19 4.96	11 5.04	135 2.22	148 1.89	37 4.11	78 3.37	78 3.19	25 4.59
TOLERANTE	138 3.48	95 4.04	42 3.15	59 2.96	76 3.78	45 3.59	37 5.15	113 3.59
TRABAJADOR	1 5.59	1 5.48	57 3.00	75 2.81	6 4.74	13 3.85	7 5.56	4 4.97
TRADICIONAL	105 4.07	72 4.30	58 3.00	23 3.48	105 3.52	47 3.56	80 3.08	136 3.24
TRANQUILO	22 4.93	24 4.93	139 2.19	146 2.00	63 3.89	37 3.63	56 4.78	10 4.86
TRATABLE	88 4.26	94 4.04	91 2.70	134 2.26	70 3.85	108 3.07	47 4.96	47 4.34
TRISTE	21 4.96	15 4.96	115 2.44	92 2.63	75 3.78	107 3.07	103 2.22	45 4.34
VAGO	5 5.30	7 5.11	117 2.41	103 2.56	35 4.15	79 3.33	137 1.56	17 4.72
VALIENTE	62 4.59	58 4.52	20 3.48	14 3.56	142 3.07	73 3.41	41 5.07	124 3.45
VANIDOSO	118 3.85	142 3.33	72 2.81	83 2.74	91 3.67	145 2.58	121 1.81	99 3.79
VENGATIVO	86 4.30	112 3.89	44 3.11	25 3.41	101 3.56	117 3.00	135 1.56	108 3.72
VERGONZOSO	31 4.89	36 4.78	140 2.15	131 2.30	86 3.74	98 3.11	87 2.67	19 4.66
VIOLENTO	13 5.04	54 4.59	127 2.30	135 2.26	28 4.26	94 3.15	149 1.15	9 4.86
VIVIDOR	57 4.63	77 4.22	122 2.37	33 3.26	65 3.85	114 3.04	100 2.33	62 4.17
VIVO	85 4.30	81 4.19	105 2.52	133 2.26	7 4.74	101 3.07	62 4.50	39 4.45
VULGAR	123 3.74	115 3.85	124 2.37	139 2.22	124 3.37	131 2.85	119 1.85	77 3.97
VULNERABLE	131 3.56	139 3.37	13 3.56	44 3.15	115 3.48	57 3.50	84 2.73	145 3.00

Referencias

- Allen, R.B., Ebbesen, E.B. (1981). Cognitive processes in person perception: Retrieval of personality trait and behavioral information. *Journal of Experimental Social Psychology*, 17, 119-141.
- Anderson, N.H. (1962). Application of an additive model to impression formation. *Science*, 138, 817-818.
- Asch, S.E. (1946). Forming impressions of personality. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 41, 258-290.
- Azjen, I., y Fishbein, M.A. (1975). Bayesian analysis of attribution processes. *Psychological Bulletin*, 82, 261-277.
- Buss, D.M., y Caik, K.H. (1983). The act frequency approach to personality. *Psychological Review*, 90, 105-126.
- Funder, D.C., y Colvin, C.R. (1988). Friend and strangers: Acquaintanceship, agreement, and the accuracy of personality judgment. *Journal of Personality and Social Psychology*, 55, 149-158.
- Funder, D.C., y Dobroth, K.M. (1987). Differences between traits: Properties Associated with interjudge agreement. *Journal of Personality and Social Psychology*, 52, 409-418.
- Gidrom, D., Koehler, D.J., y Tversky, A. (1993). Implicit quantification of personality traits. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 19, 594-604.
- Javaloy, E., Cornejo, J.M., y Bechini, A. (1990). *España vista desde Cataluña*. Barcelona: Limpergraf, S.A.
- Jones, E.E., y Davis, K.E. (1965). From acts to dispositions: The attribution process in person perception. En L. Berkowitz (Ed.), *Advances in experimental social psychology* Vol.2). New York: Academic Press.
- Mischel, W., y Peake, P.K. (1982). Beyond déjà vu in the search for cross-situational consistency. *Psychological Review*, 89, 730-755.
- Newman, L.S., y Uleman, J.S. (1989). Spontaneous trait inference. En J.S. Uleman y J.A. Bargh (Eds.), *Unintended thought* (pp. 155-188). New York: Guildford.
- Pryor, J.B., McDaniel, M.A., y Kott-Russo, T. (1986). The influence of level of schema abstractness upon the processing of social information. *Journal of Experimental Social Psychology*, 22, 312-327.
- Reeder, G.D., y Brewer, M.B. (1979). A schematic model of dispositional attribution in interpersonal perception. *Psychological Review*, 86, 61-71.
- Rorer, L., y Widiger, T.A. (1983). Personality structure and assessment. *Annual Review of Psychology*, 34, 431-463.
- Rothbart, M., y Park, B. (1986). On the confirmability and disconfirmability of trait concepts. *Journal of Personality and Social Psychology*, 50, 131-142.
- Sangrador, J.L. (1981). *Estereotipos de las nacionalidades y regiones de España*. Madrid: Centro de investigaciones sociológicas.

Aceptado el 11 de marzo de 1996