

**UNIVERSIDAD DE SAN CARLOS DE GUATEMALA
ESCUELA DE CIENCIA POLÍTICA**

**EL EFECTO DEL FENÓMENO DE LA DISONANCIA COGNITIVA EN LA FORMACIÓN DE
OPINIÓN DE LOS VOTANTES, ENFOCADO EN EL CASO ESPECÍFICO DE LOS
ESTUDIANTES DE LA ESCUELA DE CIENCIA POLÍTICA DE LA JORNADA MATUTINA
EN EL AÑO 2015**

TESIS

presentada al Consejo Directivo

de la

Escuela de Ciencia Política

de la

Universidad de San Carlos de Guatemala

por

FIDEL ERNESTO ARÉVALO LEÓN

previo a conferírsele el grado académico de

LICENCIADO EN SOCIOLOGÍA

y el título profesional de

SOCIÓLOGO

Guatemala, septiembre de 2016



Universidad de San Carlos de Guatemala
Escuela de Ciencia Política

RECTOR MAGNÍFICO

Dr. Carlos Guillermo Alvarado Cerezo

SECRETARIO GENERAL

Dr. Carlos Enrique Camey Rodas

CONSEJO DIRECTIVO DE LA ESCUELA DE CIENCIA POLÍTICA

DIRECTOR: Dr. Marcio Palacios Aragón
VOCAL I: Lic. Henry Dennys Mira Sandoval
VOCAL II: Licda. Carmen Olivia Álvarez Bobadilla
VOCAL III: Licda. Ana Margarita Castillo Chacón
VOCAL IV: Br. María Fernanda Santizo Carvajal
VOCAL V: Br. José Pablo Menchú Jiménez
SECRETARIO: Lic. Marvin Norberto Morán Corzo

**TRIBUNAL QUE PRACTICÓ EL EXAMEN GENERAL DE
CONOCIMIENTOS**

EXAMINADORA: Licda. Susan Ileana Gómez Guerra
EXAMINADOR: Lic. José Efraín Pérez Xicará
EXAMINADOR: Lic. Francisco Ernesto Rodas
EXAMINADOR: Lic. Mike Angelo Rivera Contreras
EXAMINADOR: Lic. Manuel Rivera Rivera

TRIBUNAL QUE PRACTICÓ EL EXAMEN PÚBLICO DE TESIS

DIRECTOR: Dr. Marcio Palacios Aragón
SECRETARIO: Lic. Rodolfo Torres Martínez
EXAMINADORA: Lic. Sergio Alejandro Flores Cruz
EXAMINADOR: Lic. Carlos Orlando Oliva Muralles
EXAMINADOR: Lic. Douglas Giovanni Mazariegos Marroquín

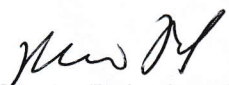
Nota: Únicamente el autor es responsable de las doctrinas sustentadas en la tesis.
(Artículo 73 del Normativo de Evaluación y Promoción de Estudiantes de la Escuela de
Ciencia Política)

ESCUELA DE CIENCIA POLITICA DE LA UNIVERSIDAD DE SAN CARLOS DE GUATEMALA: Guatemala, cinco de septiembre del año dos mil dieciséis. -----

Con vista en los dictámenes que anteceden y luego de verificar la autenticidad de la certificación de Examen de Suficiencia y/o cursos aprobados por la Escuela de Ciencias Lingüísticas, se autoriza la impresión de la Tesis titulada: **"EL EFECTO DEL FENÓMENO DE LA DISONANCIA COGNITIVA EN LA FORMACIÓN DE OPINIÓN DE LOS VOTANTES, ENFOCADO EN EL CASO ESPECÍFICO DE LOS ESTUDIANTES DE LA ESCUELA DE CIENCIA POLÍTICA DE LA JORNADA MATUTINA EN EL AÑO 2015"**, presentada por (el) la estudiante **Fidel Ernesto Arévalo León** carnet No. **2011 13553**

Atentamente,

"ID Y ENSEÑAD A TODOS"


Dr. Marcio Palacios Aragón
Director Escuela de Ciencia Política

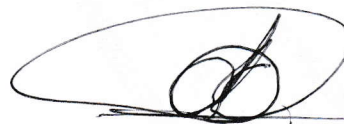


Se envía el expediente
c.c.: Archivo
9/

ACTA DE DEFENSA DE TESIS

En la ciudad de Guatemala, el día viernes a los dos días del mes de septiembre del año dos mil dieciséis, se efectuó el proceso de verificar la incorporación de observaciones hechas por el Tribunal Examinador, conformado por: Lic. Sergio Alejandro Flores Cruz, Lic. Carlos Orlando Oliva Muralles y Lic. Douglas Giovanni Mazariegos Marroquín del trabajo de tesis: **"EL EFECTO DEL FENÓMENO DE LA DISONANCIA COGNITIVA EN LA FORMACIÓN DE OPINIÓN DE LOS VOTANTES, ENFOCADO EN EL CASO ESPECÍFICO DE LOS ESTUDIANTES DE LA ESCUELA DE CIENCIA POLÍTICA DE LA JORNADA MATUTINA EN EL AÑO 2015"**, presentado por el (la) estudiante Fidel Ernesto Arévalo León, carnet No. 2011 13553, razón por la que se da por **APROBADO** para que continúe con su trámite.

"ID Y ENSEÑAD A TODOS"

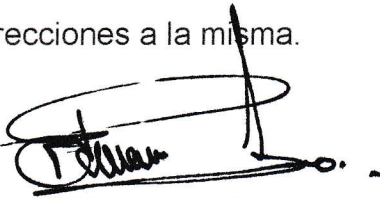


Lic. Douglas Giovanni Mazariegos Marroquín
Coordinador de Sociología

c.c.: Archivo
8c/

ACTA DE DEFENSA DE TESIS

En la ciudad de Guatemala, el día viernes veintidós de julio de dos mil dieciséis, se realizó la defensa de tesis presentada por **Fidel Ernesto Arévalo León** carnet No. **2011 13553**, para optar al grado de Licenciado (a) en Sociología, titulada: "**EL EFECTO DEL FENÓMENO DE LA DISONANCIA COGNITIVA EN LA FORMACIÓN DE OPINIÓN DE LOS VOTANTES, ENFOCADO EN EL CASO ESPECÍFICO DE LOS ESTUDIANTES DE LA ESCUELA DE CIENCIA POLÍTICA DE LA JORNADA MATUTINA EN EL AÑO 2015**", ante el Tribunal Examinador integrado por Lic. Sergio Alejandro Flores Cruz, Lic. Carlos Orlando Oliva Muralles y Lic. Douglas Giovanni Mazariegos Marroquín, Coordinador de la carrera de Sociología. Los infrascritos miembros del Tribunal Examinador desarrollaron dicha evaluación y consideraron que para su aprobación deben incorporarse algunas correcciones a la misma.



Lic. Sergio Alejandro Flores Cruz
Examinador



Lic. Carlos Orlando Oliva Muralles
Examinador



Lic. Douglas Giovanni Mazariegos Marroquín
Examinador

c.c.: Archivo
8b

ESCUELA DE CIENCIA POLITICA DE LA UNIVERSIDAD DE SAN CARLOS DE GUATEMALA: Guatemala, lunes once de julio de dos mil dieciséis. -----

ASUNTO: El (la) estudiante Fidel Ernesto Arévalo León, carnet No. 2011 13553, continúa trámite para la realización de su Tesis.

Habiéndose emitido el dictamen correspondiente por parte de **Lic. Boris Abelardo Cabrera Cifuentes**, en su calidad de Asesor(a), pase a **Lic. Douglas Giovanni Mazariegos Marroquín**, Coordinador de la Carrera de Sociología, para que proceda a conformar el Tribunal Examinador que escuchará y evaluará la defensa de tesis, según Artículo Setenta (70) del Normativo de Evaluación y Promoción de Estudiantes de la Escuela de Ciencia Política.

Atentamente,

“ID Y ENSEÑAD A TODOS”


Dr. Marcio Palacios Aragón
Director Escuela de Ciencia Política



Se envía el expediente
c.c.: Archivo
7/

Guatemala, 8 de julio de 2016

Doctor
Marcio Palacios Aragón
Director
Escuela de Ciencia Política
Universidad de San Carlos de Guatemala

Señor Director:

De acuerdo con la resolución emitida por esa Dirección, le informo que procedí a asesorar el trabajo de tesis del estudiante **FIDEL ERNESTO ARÉVALO LEÓN**, carnet **201113553** cuyo título es: **“EL EFECTO DE LA DISONANCIA COGNITIVA EN LA FORMACIÓN DE OPINIÓN DE LOS VOTANTES, ENFOCADO EN EL CASO ESPECÍFICO DE LOS ESTUDIANTES DE LA ESCUELA DE CIENCIA POLÍTICA DE LA JORNADA MATUTINA EN EL AÑO 2015”**. El proceso de investigación fue llevado a cabo con rigurosidad y concluido satisfactoriamente por lo que reúne los requisitos académicos para su aprobación como tesis de licenciatura.

Sin otro particular,



Lic. Boris Cabrera Cifuentes
Docente Titular
Escuela de Ciencia Política
Asesor

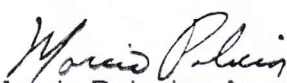
ESCUELA DE CIENCIA POLITICA DE LA UNIVERSIDAD DE SAN CARLOS DE GUATEMALA: Guatemala, treinta y uno de mayo de dos mil dieciséis. -----

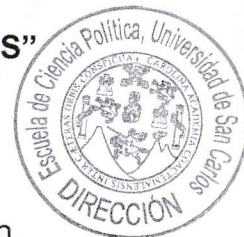
ASUNTO: El (la) Fidel Ernesto Arévalo León, carnet No. 2011 13553, continúa trámite para la realización de su Tesis.

Habiéndose emitido el dictamen correspondiente por parte del Coordinador de la carrera de Sociología, pase al (a la) Asesor (a) de Tesis, **Boris Abelardo Cabrera Cifuentes** para que brinde la asesoría correspondiente y emita dictamen.

Atentamente,

“ID Y ENSEÑAD A TODOS”


Dr. Marcio Palacios Aragón
Director Escuela de Ciencia Política



Se envía el expediente
c.c.: Archivo
6/

Guatemala, 31 de mayo de 2016

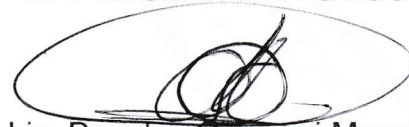
Doctor
Marcio Palacios Aragón
Director
Escuela de Ciencia Política
Universidad de San Carlos de Guatemala

Respetable Doctor Palacios:

Me permito informarle que para desarrollar la tesis titulada: **"EL EFECTO DEL FENÓMENO DE LA DISONANCIA COGNITIVA EN LA FORMACIÓN DE OPINIÓN DE LOS VOTANTES, ENFOCADO EN EL CASO ESPECÍFICO DE LOS ESTUDIANTES DE LA ESCUELA DE CIENCIA POLÍTICA DE LA JORNADA MATUTINA EN EL AÑO 2015"**, propuesto por el (la) estudiante Fidel Ernesto Arévalo León, carnet No. 2011 13553, puede **autorizarse como Asesor (a)** al (a la) Licenciado Boris Abelardo Cabrera Cifuentes.

Cordialmente,

"ID Y ENSEÑAD A TODOS"



Lic. Douglas Giovanni Mazariegos Marroquín
Coordinador de Sociología



Se envía el expediente
c.c.: Archivo
5/

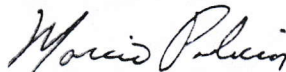
ESCUELA DE CIENCIA POLITICA DE LA UNIVERSIDAD DE SAN CARLOS DE GUATEMALA: Guatemala, treinta de mayo de dos mil dieciséis. -----

ASUNTO: El (la) estudiante Fidel Ernesto Arévalo León, carnet No. 2011 13553, continúa trámite para la realización de su Tesis.

Habiéndose emitido el dictamen correspondiente por parte del Coordinador del Área de Metodología, pase al Coordinador de la carrera de Sociología Lic. Douglas Giovanni Mazariegos Marroquín, para que **emita visto bueno** sobre la **propuesta de Asesor**.

Atentamente,

“ID Y ENSEÑAD A TODOS”



Dr. Marcio Palacios Aragón
Director Escuela de Ciencia Política



Se envía el expediente
c.c.: Archivo
4/

Guatemala, 30 de mayo de 2016.

Doctor
Marcio Palacios Aragón
Director
Escuela de Ciencia Política
Universidad de San Carlos de Guatemala

Respetable Doctor Palacios:

Me permito informarle que, tuve a la vista el diseño de tesis, titulado: **"EL EFECTO DEL FENÓMENO DE LA DISONANCIA COGNITIVA EN LA FORMACIÓN DE OPINIÓN DE LOS VOTANTES, ENFOCADO EN EL CASO ESPECÍFICO DE LOS ESTUDIANTES DE LA ESCUELA DE CIENCIA POLÍTICA DE LA JORNADA MATUTINA EN EL AÑO 2015"**, presentado por el (la) estudiante Fidel Ernesto Arévalo León carnet No. 2011 13553, quien realizó las correcciones solicitadas y por lo tanto, mi **dictamen es favorable** para que se apruebe dicho diseño y se proceda a realizar la investigación.

Atentamente,

"ID Y ENSEÑAD A TODOS"


Lic. Rubén Corado Cartagena
Coordinador del Área de Metodología



Se envía el expediente
c.c.: Archivo
3/

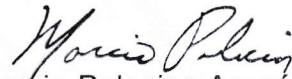
ESCUELA DE CIENCIA POLITICA DE LA UNIVERSIDAD DE SAN CARLOS DE GUATEMALA: Guatemala, veintisiete de mayo de dos mil dieciséis. -----

ASUNTO: El (la) estudiante Fidel Ernesto Arévalo León, carné No. 2011 13553, continúa trámite para la realización de su Tesis.

Habiéndose aceptado el tema de tesis propuesto, por parte del Coordinador de carrera pase al Coordinador del Área de Metodología Lic. Rubén Corado Cartagena, para que se sirva **emitir dictamen** correspondiente sobre el **diseño de tesis**.

Atentamente,

“ID Y ENSEÑAD A TODOS”



Dr. Marcio Palacios Aragón

Director Escuela de Ciencia Política



c.c.: Archivo
2/

Guatemala, 27 de mayo de 2016.


Doctor
Marcio Palacios Aragón
Director
Escuela de Ciencia Política
Universidad de San Carlos de Guatemala

Respetable Doctor Palacios:

Me permito informarle que el tema de tesis: **"EL EFECTO DEL FENÓMENO DE LA DISONANCIA COGNITIVA EN LA FORMACIÓN DE OPINIÓN DE LOS VOTANTES, ENFOCADO EN EL CASO ESPECÍFICO DE LOS ESTUDIANTES DE LA ESCUELA DE CIENCIA POLÍTICA DE LA JORNADA MATUTINA EN EL AÑO 2015"**, propuesto por el (la) estudiante Fidel Ernesto Arévalo León, carnet No. 2011 13553, **puede autorizarse**, dado que el mismo cumple con las exigencias mínimas de los contenidos de la carrera.

Cordialmente,

"ID Y ENSEÑAD A TODOS"


Lic. Douglas Giovanni Mazariegos Marroquín
Coordinador de Sociología



c.c.: Archivo
1/

Agradecimientos

A mi madre, Laura León, por su apoyo todos estos años.

A mi asesor de tesis, Boris Cabrera, por su muy valiosa y minuciosa retroalimentación, y por siempre mostrar una enorme disposición a ayudar a sus estudiantes.

A Rocío Arias, el Licenciado Juan Carlos Guzmán, La Licenciada María Elena Izquierdo, y el Licenciado Francisco Lemus, sin cuya cooperación el trabajo de campo de esta investigación simplemente no hubiera sido posible

A María José Paz, Lisa López, Lucía López, María Peña, Jeffrey Velázquez, Carlos Cuyuch, Rosa Macías, Andrés Guerrero y Ximena Morales. Algunos de ustedes me apoyaron con el trabajo de campo de esta tesis, lo cual nunca lo voy a olvidar, pero todos ustedes han hecho estos cinco años de estudio una experiencia muy especial, en los que tuvimos que sobrevivir juntos intensos procesos de rurbanización diferenciada.

Entre mis compañeras, muy especialmente a Sara Martínez, ya que ha sido alguien con quien siempre he podido contar, pase lo que pase, ya sea locuras de fines de semestres o ataques de pokemones salvajes, y gracias a ella nunca jamás me vi en la necesidad que escribir un libro titulado: "¿Por qué cuesta tanto mantener la cordura como estudiante universitario?"

A Paula Lima, por haberme ayudado más de lo que probablemente se imagina.

Y finalmente, pero para nada menos importante, a Mónica Mazariegos, que ha sido una cómplice verdaderamente genial, a pesar de las de las profundas contradicciones de la dialéctica de la pera... un poco más o menos.

Dedicatoria

To Alex, to whom I owe so much of who I am today.

Contenidos

Introducción	i
Capítulo 1: Marco Metodológico.....	1
• Justificación	1
• Planteamiento del Problema	3
• Delimitación del Problema	4
• Hipótesis	4
• Variables	5
• Objetivos.....	6
<i>Objetivo General:</i>	6
<i>Objetivos Específicos:</i>	6
• Metodología	6
• Muestra y Etapas del Trabajo de Campo	9
• Material de apoyo	11
Capítulo 2: Marco Teórico - Conceptual.....	13
• Antecedentes.....	13
• Conceptos básicos.....	15
• Teoría de la disonancia cognitiva	15
• Nivel microsocia: Teoría del constructivismo epistemológico de Jean Piaget	16
• Nivel mesosocia: Teoría del intercambio de George Homans	17
• Nivel macrosocia: Teoría de la ideología de Louis Althusser	18
• Síntesis del Marco Teórico.....	19
Capítulo 3: Narración del Trabajo de Campo y Presentación de Resultados.....	21
• Características de los grupos experimentales	21
• Resultados del grupo experimental negativo.....	23
➤ <i>Sub-hipótesis 2: Si el sujeto argumenta de manera negativa acerca de la candidata, entonces generará una actitud negativa acerca de la candidata</i>	23

➤ <i>Sub-hipótesis 4: Si el sujeto argumenta de manera negativa acerca de la candidata, entonces posteriormente no estará dispuesto a votar por la candidata</i>	24
➤ <i>Resultados del grupo experimental negativo desagregados por sexo</i>	25
➤ <i>Resultados del grupo experimental negativo desagregados por edad</i>	27
• Resultados del grupo experimental positivo	28
➤ <i>Sub-hipótesis 1: Si el sujeto argumenta de manera positiva acerca de la candidata, entonces generará una actitud positiva de la candidata</i>	29
➤ <i>Sub-hipótesis 3: Si el sujeto argumenta de manera positiva acerca de la candidata, entonces posteriormente estará dispuesto a votar por la candidata</i>	30
➤ <i>Resultados del grupo experimental positivo desagregados por sexo</i>	32
➤ <i>Resultados del grupo experimental positivo desagregados por edad</i>	34
• Significancia estadística	35
➤ <i>Pruebas de chi-cuadrado</i>	35
• Resultado de los grupos de control	37
• Síntesis de resultados	40
• Casos eliminados	40
Capítulo 4: Análisis de los Resultados	45
• Aportes a la teoría de la disonancia cognitiva	45
• Interpretación de los resultados en los niveles micro, meso y macroteórico	51
• Aporte a la sociología	54
Conclusiones	57
Recomendaciones	59
Bibliografía	61
Anexo I – Instrumentos de Recolección de Información	65
Anexo II – Cronograma de la Investigación	66
Anexo III – Intervalos de Confianza	67

Introducción

A continuación, en el presente informe, se muestran los resultados de una investigación de tesis que abordó el problema de la influencia de la acción social en la generación de actitudes, enfocado particularmente en el fenómeno de la disonancia cognitiva, y proyectado al análisis de la formación de opinión política en los estudiantes de la Escuela de Ciencia Política de la Universidad de San Carlos de la jornada matutina en la segunda mitad del año 2015.

La investigación utilizó una metodología de carácter cuasi-experimental, la cual se explica en el Capítulo 1 (Marco Metodológico). Este capítulo también incluye la justificación, el planteamiento del problema, los objetivos y la hipótesis planteada.

El Capítulo 2 contiene el marco teórico-conceptual, y expone los antecedentes de la investigación además de las teorías que se tomaron como referencia para analizar los resultados. El estudio tuvo como antecedentes no sólo otros estudios que se han realizado sobre el tema de la disonancia cognitiva desde la perspectiva de la psicología social, sino que además toma como fundamentos teóricos la propuesta de Jean Piaget acerca del constructivismo epistemológico, la teoría del intercambio de George Homans, y la teoría de la ideología de Louis Althusser. Con este conjunto de planteamientos teóricos se pretendió trasladar el análisis de la disonancia cognitiva del plano puramente psicológico al ámbito sociológico.

En el Capítulo 3 se presentan y analizan los datos que fueron recopilados durante la investigación, al igual que una narración de lo ocurrido durante el trabajo de campo. El Capítulo 4 muestra el análisis de los resultados dentro del marco teórico establecido.

La última parte del informe contiene las conclusiones y recomendaciones. Una de las conclusiones a las que se llegó es que, aunque los datos recopilados efectivamente apoyan la hipótesis, estos también señalan posibles revisiones necesarias a la teoría de la disonancia cognitiva para enriquecerla con una mayor capacidad explicativa.

Se espera que, además de realizar un aporte valioso a la comprensión sobre cómo mecanismos subconscientes están involucrados en la generación de actitudes, valores y opiniones que condicionan la interacción social, esta investigación pueda servir como ejemplo de la utilidad y factibilidad de los diseños experimentales y cuasi-experimentales en la investigación sociológica. Después de todo, aunque fue necesario por falta de recursos y presupuesto delimitar el alcance del estudio a grupos de estudiantes universitarios, aún así fue posible obtener datos primarios para poner a prueba con una hipótesis causal, e inducir de tales datos pautas de conducta humana generalizables.

Capítulo 1: Marco Metodológico

- **Justificación**

La presente investigación abordó el problema de la relación entre la forma en la que las personas actúan y cómo a partir de tales acciones se estructuran actitudes y opiniones correspondientes. Tal relación se estudió a partir de la teoría de la disonancia cognitiva.

Un tema como este, a primera vista, podría parecer más adecuado para una tesis de psicología, o si mucho de psicología social. Después de todo, la sociología clásica trató de definir y delimitar su objeto de estudio en oposición a la psicología y la biología, y por tal razón dejó de lado el estudio de la conciencia¹. No obstante, no se debe dejar de tomar en cuenta que todo un paradigma de la sociología basado en la obra de Max Weber, la así llamada “sociología comprensiva”, tiene como objetivo comprender el “sentido mentado” o “significado subjetivo” de la acción social. Desde esta perspectiva se ha tratado de dar explicación a múltiples fenómenos sociales a partir de las motivaciones de las personas que participan en ellos.

A pesar de esto, poco se ha dicho desde la sociología acerca del origen y la causa de tales motivaciones: en general se asume que las personas actúan a partir de intereses particulares, ejerciendo plenamente su libre albedrío a través de una “elección racional”; o al contrario, que son inducidos a actuar irracionalmente de una manera específica a causa de factores macrosociales externos, como la cultura o la tradición. Sin embargo, tales supuestos no toman en cuenta los factores irracionales internos ni los procesos subconscientes que ejercen una considerable influencia en las decisiones que los individuos toman día a día.

Por tal razón es tan importante una teoría como la de la disonancia cognitiva para la sociología, dado que propone un mecanismo a través del cual se forman y modifican las actitudes que entran en juego cuando los actores participan en diversas dinámicas sociales. Si las personas efectivamente se sienten presionadas a cambiar sus opiniones para que

¹ Noguera (2003, pp. 111), comentando sobre las conclusiones de *“El Suicidio”*, ejemplifica claramente esta postura antipsicologista en Émile Durkheim: “Así, las tasas de suicidios no se explican por motivaciones individuales de los suicidas, sino por hechos sociales supraindividuales. Durkheim se niega a sacar una razonable consecuencia: que la tasa de suicidio como tal no constituye ningún fenómeno sui generis más allá de la agregación de varios fenómenos individuales, y que si hay otros «macrofenómenos» que la causan —como la religión—, ello sólo puede ocurrir a través de su influencia previa sobre los fenómenos individuales —como los estados mentales—: esta sucesión macro-micro-macro es descartada por Durkheim como una explicación psicologista y, por tanto, irrelevante para la sociología, que permanecería así impermeable a cualquier facticidad clasificada como «no social». La postura de Durkheim implicaba hacer incompatibles e irrelevantes entre sí las explicaciones sociológicas y las psicológicas, y asumir un hiato ontológico entre realidad social y realidad psíquica a duras penas sostenible.”

concuerdan con la forma en la que ya se han comportado, tal como propone esta teoría ¿no sería lógico deducir que esto tendrá un efecto significativo en acciones futuras e interacciones con otros individuos? En otras palabras, si aplicamos lo dicho hasta ahora a un caso concreto: el simple hecho de aceptar un regalo de la campaña política de un partido, por ejemplo, podría causar disonancia cognitiva e inducir a una persona a que comience a generar opiniones que simpaticen con ese partido, incluso si antes no le agradaba; lo cual es necesario para que la persona no se sienta incómoda por haber aceptado el regalo. Este cambio de actitudes, a su vez, haría más probable que la persona vote por ese partido durante las elecciones. Es evidente, por lo tanto, que este tipo de fenómenos que ocurren a nivel individual pueden acumularse y tener efectos significativos a nivel macrosocial, y por eso es muy importante que sean objeto de la investigación sociológica.

Por otro lado, es importante justificar la razón por la cual se ha decidido investigar un fenómeno que ya se ha estudiado en múltiples ocasiones desde la psicología social. En consecuencia, es necesario darle respuesta a la siguiente pregunta: ¿Qué tiene de nuevo esta investigación que no se haya hecho antes?

A este cuestionamiento se le pueden dar cuatro respuestas diferentes:

1. Es muy importante poner nuevamente a prueba viejas teorías (como la teoría de la disonancia cognitiva) en nuevos contextos y diferentes circunstancias; después de todo, este fenómeno se ha estudiado muy poco en la sociedad guatemalteca.²
2. Esta no es, en realidad, una repetición exacta de la misma metodología utilizada en otras investigaciones. Aunque hay múltiples diferencias en varios detalles, sin lugar a duda el más importante es que esta investigación pretende poner a prueba la validez que tiene la teoría de la disonancia cognoscitiva, que pertenece a la psicología social, para explicar un fenómeno de la sociología política (específicamente, estudiando la relación entre los mecanismos subconscientes irracionales y la manera en que las personas deciden cómo votar), y así de esta manera lograr llevar a cabo un estudio verdaderamente interdisciplinario.

² Específicamente, sólo se encontró una tesis de maestría llevada a cabo en Guatemala que aborde el tema, realizada por un estudiante de la Escuela de Formación de Profesores de Enseñanza Media de la Universidad San Carlos de Guatemala. Esta tesis se resumirá brevemente en la sección de Antecedentes.

3. Por otro lado, la baja disponibilidad de recursos (tanto económicos como humanos) con los que se cuenta para llevar a cabo una tesis de licenciatura es, irónicamente, una de las fortalezas de este estudio. Esto se debe a que, al no tener más opción que realizar la investigación fuera de los laboratorios y de los ambientes altamente controlados donde usualmente se realizan este tipo de estudios, es posible poner a prueba los límites de la teoría en circunstancias que se asemejan más a la cotidianidad de la vida real³.
4. Finalmente, el tema de disonancia cognitiva se presta perfectamente a ser estudiado, con muy bajo riesgo, a través de un método cuasi-experimental. Esta investigación, por lo tanto, pretende demostrar la viabilidad de la experimentación como una técnica útil y valiosa de las ciencias sociales, la cual no sólo ha sido utilizada muy poco en la sociología guatemalteca, sino además está totalmente ausente en el pensum de estudios de la carrera de Sociología de la Escuela de Ciencia Política de la Universidad de San Carlos de Guatemala.

- **Planteamiento del Problema**

Tomando en consideración la justificación de la investigación, es evidente que hay una necesidad de generar explicaciones causales acerca de las motivaciones, opiniones y actitudes que ponen en marcha la acción social, demostrando cómo éstas se generan, en vez de simplemente describirlas cuando ya se han formado. Sobre todo, es fundamental considerar los “sentidos mentados” o significados subjetivos de la acción no sólo como punto de partida para entender otros fenómenos sociales, sino que es necesario descubrir los mecanismos detrás de tales significados en sí mismos.

Además, tomando en cuenta que desde la psicología social ya existe una teoría que propone una explicación acerca de tales mecanismos (específicamente, la teoría de disonancia cognitiva, que plantea que las actitudes son formadas, o por lo menos fuertemente influenciadas, por las formas de actuar del individuo), es evidente que es de gran importancia

³ Según McLeod (2012), los experimentos que se llevan a cabo en el ámbito de la psicología se pueden clasificar en según el grado en el que el investigador determina la situación experimental. Brevemente, las tres categorías que McLeod expone son: los experimentos controlados o de laboratorio, los experimentos de campo, y los experimentos naturales. El presente estudio cae dentro de la clasificación de los experimentos de campo: se manipula y se decide a qué grupos someter a la variable independiente (lo cual no sucede en los experimentos naturales), pero esto se hace en condiciones parecidas a las de la vida cotidiana, lo cual es una ventaja frente a las investigaciones de laboratorio (incluso si esto significa que un experimento de campo no es 100% replicable, porque ocurre en condiciones únicas, y tampoco puede eliminar tan efectivamente la influencia de variables ajenas al estudio).

poner a prueba tal teoría para determinar qué tan aplicable es a la comprensión de las dinámicas sociales.

Por lo tanto, dado lo fundamental que es estudiar las formas en las que surge la diversidad de significados subjetivos que motivan la acción social, y especialmente considerando lo importante que es estudiar la hipótesis que propone que de hecho es la acción social en sí la que tiene la influencia más determinante sobre tales significados, el problema central de la presente investigación se planteó de la siguiente manera: ¿Puede una forma de actuar determinada causar que una persona genere actitudes que concuerden con tal acción?

- **Delimitación del Problema**

- La **unidad de análisis** consistió en un conjunto de estudiantes de la Escuela de Ciencia Política de la jornada matutina.
- El **período histórico** es el presente, dado que el trabajo de campo se realizó durante el transcurso de la segunda mitad del año 2015.
- El **ámbito geográfico** fue la Escuela de Ciencia Política en la Universidad de San Carlos de Guatemala, ubicada en la Ciudad de Guatemala.

- **Hipótesis**

Esta investigación se basó en la hipótesis de que **si un individuo actúa de una manera determinada en relación a un fenómeno acerca del cuál no tiene opinión, tal individuo entonces formará actitudes consistentes con la manera en la que ya ha actuado**. En términos operativos, esta hipótesis supone que si a los participantes de la investigación se les solicita que elaboren argumentos que expliquen por qué se debe votar por una candidata (la cual no conocían previamente), estos entonces posteriormente afirmarán que les agrada la candidata y que votarían por ella. Por otro lado, a los que se les solicite elaborar argumentos en contra de ella, posteriormente expresarán desagrado hacia la candidata y afirmarán que no votarían por ella.

Por lo tanto, para los propósitos del análisis e interpretación de los datos, la hipótesis se dividió en cuatro sub-hipótesis:

1. Si el sujeto **argumenta de manera positiva** acerca de una candidata, entonces generará una **actitud positiva** acerca de la candidata.
2. Si el sujeto **argumenta de manera negativa** acerca de una candidata, entonces generará una **actitud negativa** acerca de la candidata.
3. Si el sujeto **argumenta de manera positiva** acerca de una candidata, entonces posteriormente **estará dispuesto a votar** por esa candidata.
4. Si el sujeto **argumenta de manera negativa** acerca de una candidata, entonces posteriormente **no estará dispuesto a votar** por esa candidata.

- **Variables**

Considerando las hipótesis y sub-hipótesis que se plantearon como guías de la presente investigación, las variables que se tomaron en cuenta para el procesamiento y análisis de datos fueron las siguientes:

A) Tipo de argumento solicitado: es la variable independiente, y es dicotómica (positivo/negativo).

B) Actitud formada: es la primera variable dependiente, y muestra lo que opina el sujeto acerca de la candidata en relación a la cual formó su argumento. Es una variable cualitativa, y tiene tres respuestas posibles: Le agrada / Le desagrada / Le es indiferente.

C) Acción potencial: es la segunda variable dependiente, y indica cómo se comportaría el sujeto en una situación hipotética para verificar si tal comportamiento concuerda con la actitud formada y/o con el argumento solicitado. Es una variable cualitativa, y tiene tres respuestas posibles: Votaría a favor de la candidata / Votaría en contra de la candidata / No sabe o no responde.

La intención de la investigación era demostrar o refutar la hipótesis al analizar el grado de correlación entre la variable independiente y cada una de las variables dependientes; o en otras palabras, contrastando los resultados obtenidos con cada una de las cuatro sub-hipótesis.

- **Objetivos**

La investigación se llevó a cabo con los siguientes objetivos:

Objetivo General:

Determinar si una forma de actuar específica tiene la capacidad de generar actitudes y opiniones congruentes con esa forma de actuar.

Objetivos Específicos:

1. Ejecutar un diseño cuasi-experimental para demostrar la validez de la experimentación como método de investigación en las ciencias sociales.
2. Contribuir a la comprensión de cómo las dinámicas sociales influyen en la manera en que las personas deciden votar en los procesos electorales.

- **Metodología**

El método principal que se utilizó durante esta investigación fue el experimental, en una variante cuasi-experimental⁴, pero uno de los instrumentos de recolección de información tomó la forma de un cuestionario.

El experimento se estructuró como un concurso en el que compitieron los participantes, y se ofreció un incentivo para fomentar la participación (específicamente, se ofreció puntos extra en un curso a todos los participantes gracias a la cooperación de catedráticos, además de chocolates para los ganadores).

Por lo tanto, el trabajo de campo estuvo constituido por 3 fases:

- En primer lugar, las dos clases que fueron seleccionadas para que conformaran los dos grupos experimentales (el grupo “experimental positivo” y el “experimental negativo”) fueron asignados a cada condición experimental lanzando una moneda. A ambos

⁴ En la presente investigación hubo limitaciones importantes en la asignación aleatoria a los grupos experimentales dado que, como se verá más adelante, por razones de logística no se pudo realizar una asignación aleatoria de individuos, sino que de grupos enteros. Un experimento en el que las circunstancias o el contexto no permiten tal asignación aleatoria individual se le denomina técnicamente como un “cuasi-experimento” (Corbetta, 2003, pp. 107). No obstante, se debe tomar en cuenta que el mayor problema con los grupos de un cuasi-experimento es que son muy distintos entre sí, lo cual dificulta la identificación del efecto de la variable independiente. En esta investigación, en cambio, los dos grupos experimentales consistieron en estudiantes de la misma universidad, unidad académica y jornada, con únicamente un año de estudios de diferencia, y por tal razón se puede asumir que los grupos son muy similares entre sí.

grupos, por separado, se les presentó un video utilizado como anuncio de una candidata en una campaña política.

Después de mostrar el video, se les dio instrucciones a los participantes de cada grupo. Se les dijo que la investigación tenía como objetivo analizar qué tipo de discursos la gente comúnmente utiliza en su cotidianidad para describir fenómenos políticos, y por lo tanto se les pidió que elaboraran una corta disertación oral para presentar argumentos que demostraran por qué se debería votar a favor o en contra de la candidata del video que vieron.

Sin embargo, a partir de ese momento, se introdujo la diferencia entre las instrucciones que se dieron a los dos grupos, correspondiendo a las dos condiciones posibles de la variable independiente. Al grupo experimental positivo se le dijo lo siguiente: “Están en libertad de escoger si elaboraran argumentos a favor o en contra de la candidata. No obstante, para los propósitos de la investigación, el tipo de argumentos que nos interesa analizar son a favor de votar por la candidata, así que nos ayudaría mucho si en la medida de lo posible ustedes por favor elaboraran argumentos *a favor*.” Al grupo experimental negativo se le dijo lo opuesto: que lo más útil para la investigación sería que presentaran argumentos *en contra* de votar por la candidata, así que se les pidió que si era posible por favor elaboraran argumentos *en contra*. Esto fue un elemento esencial, dado que el experimento de Bem y McConnell (1970) mostró que es más probable que ocurra disonancia cognitiva si el sujeto no siente que ha sido obligado a actuar de una manera específica, sino que más bien se le ha permitido tomar decisiones libremente.

Durante esta fase se elaboró un listado de los participantes y el grupo al que fueron asignados, el cual se utilizó para preparar los instrumentos de recolección de información que se usaron en las fases siguientes. Estos instrumentos se encuentran en el Anexo I.

- Después de darles a los participantes unos días para que elaboraran sus argumentos, se implementó la fase dos del trabajo de campo. Los participantes presentaron oralmente, uno por uno y de manera breve, los argumentos que han elaborado ante un “juez”. Se

contó con la asistencia de múltiples jueces para agilizar el proceso. Los jueces calificaron las presentaciones de 0 a 100. Se les dijo a los participantes que los jueces evaluarían la capacidad de persuasión de los argumentos, pero en realidad lo que valoraron fue el nivel de esfuerzo (es decir, la impresión que tuvieron los jueces acerca de si los participantes realmente se tomaron el tiempo para hacer lo que se les pidió, y que no hayan simplemente improvisado al momento de hacer la presentación oral). El rol de los jueces, por lo tanto, fue el de hacer control de calidad de la información⁵.

Como ya se mencionó, el instrumento que utilizaron los jueces, en el cual anotaron el tipo de argumento que decidió presentar el o la participante (a favor o en contra) y la calificación correspondiente, se encuentra en el Anexo I.

- En la última fase, y después de que presentaran oralmente sus argumentos, a los participantes se les aplicó un corto cuestionario (el cual también se encuentra en el Anexo I). Específicamente, se les preguntó si tuvieron alguna dificultad para elaborar el argumento (dato que se utilizó, como se verá en el Capítulo 5, para tratar de identificar concretamente la “disonancia”), qué piensan de la candidata (si le agrada, le desagrada, o le es indiferente, midiendo así la variable de “actitud formada”) y si estarían dispuestos a votar por ella (midiendo así si la actitud formada produciría una acción concreta, que es la segunda variable dependiente). Es muy importante tomar en cuenta que los asistentes que aplicaron el cuestionario fueron un grupo distinto al de los jueces, lo cual se hizo no sólo para agilizar el trabajo de campo, sino también para disminuir cualquier posibilidad de sesgo en la recolección de información de esta fase (dado que las personas que pasaron el cuestionario no sabían qué tipo de argumento había presentado el o la participante).

Las preguntas tal y como fueron planteadas a los participantes, y sus variables correspondientes, se muestran en la siguiente tabla:

⁵ Estos controles de calidad se incluyeron para tener un criterio con el cual eliminar casos por sí la hipótesis no se verificaba. Sin embargo, no fue necesario hacer esto.

Variable	Pregunta
Actitud formada	<i>¿Cuál diría que es su opinión de Evelyn Matthei? ¿Le agrada, le desagrada, o le es indiferente?</i>
Acción potencial	<i>Imagínese por un momento que resultara que Evelyn Matthei es guatemalteca, y que se hubiera lanzado a las elecciones presidenciales aquí en Guatemala ¿Usted votaría por ella?</i>

Vale la pena señalar aquí que se decidió enmarcar la segunda pregunta de la tabla anterior en el contexto hipotético de las elecciones que ocurrieron en Guatemala en septiembre del 2015, poco antes de que se llevara a cabo el trabajo de campo con los grupos experimentales. Es decir: se le pidió a los participantes que se imaginaran que Evelyn Matthei hubiera sido una candidata presidencial guatemalteca en vez de chilena en las elecciones recientes, y si en tal caso imaginario votarían por ella. Esto se hizo simplemente para poder plantear la pregunta de una manera concreta para los participantes, y así evitar cualquier problema que pudiera surgir si sólo se preguntaba, de manera muy abstracta y sin contexto: “¿Votaría por Evelyn Matthei?”

Al finalizar la actividad, se les informó a los participantes quién tuvo el promedio más alto de las calificaciones de los jueces, y se les explicó cuál fue el propósito real del estudio.

Posteriormente, se tabularon y procesaron los datos para determinar si existe una relación entre el argumento solicitado y la opinión formada, comparando los porcentajes de las frecuencias de las respuestas entre los grupos experimentales y realizando pruebas de significancia estadística de chi-cuadrado. Los resultados de tal procesamiento se presentan en el Capítulo 3.

- **Muestra y Etapas del Trabajo de Campo**

Como se mencionó en el planteamiento del problema, la investigación se realizó con la participación de estudiantes de la Escuela de Ciencia Política (ECP) de la jornada matutina.

La metodología que se ha descrito hasta el momento planteó el uso de dos grupos experimentales. En términos de logística, se determinó que la manera más factible de llevar a cabo esto era con las dos clases de primer y segundo año de la ECP, que son las dos clases con la mayor cantidad de estudiantes. Cada una de las dos clases sería en su totalidad asignada a uno de los dos grupos experimentales.⁶

Sin embargo, adicionalmente, se decidió utilizar las clases más pequeñas de tercer y cuarto año como grupos de control, para compararlos con los dos grupos experimentales⁷. A estos grupos de control simplemente se les pidió que buscaran información sobre la candidata del video que se le mostró a los grupos experimentales, y que dijeran posteriormente si votarían por ella o no. Los grupos control, por lo tanto, no fueron expuestos a la variable independiente (que es el ejercicio de la elaboración del argumento), y la proporción de sus respuestas acerca de si votarían o no por la candidata se compararon con los resultados de la misma pregunta en los grupos experimentales para ver si efectivamente la variable independiente tuvo el efecto esperado en los participantes como establecía la hipótesis. No obstante, para el análisis de los resultados sólo se utilizaron los datos de los grupos de control de las clases 3er y 4to año de la carrera de Relaciones Internacionales, dado que en los otros grupos de control (4to año de la carrera de Sociología y 3er y 4to año de la carrera de Ciencia Política), el nivel de participación fue demasiado bajo.

Por otro lado, también se seleccionaron a las clases de 5to y 3er año de la carrera de Sociología de la ECP para realizar dos pruebas piloto antes de proceder al trabajo de campo con los grupos experimentales. Vale la pena señalar aquí que la investigación se realizó con el apoyo de los mismos estudiantes de 5to año de Sociología, que desempeñaron el rol de jueces y ayudaron a pasar el cuestionario de la tercera fase, y que fueron compañeros de promoción del autor de esta tesis.

⁶ Idealmente, en cada clase se dividirían los alumnos individuales aleatoriamente entre los dos grupos experimentales. Sin embargo, como el experimento tuvo varias fases (y entre la primera y segunda fase pasaron varios días), era imposible garantizar que miembros de la misma clase a los que se les dieron diferentes instrucciones no se comunicaran entre sí, lo cual hubiera comprometido los resultados.

⁷ Se excluyeron las clases de quinto año, por ser demasiado pequeñas.

Se planteó como meta que hubiera entre 50 y 100 participantes en cada uno de los grupos experimentales y en el total de los grupos de control. Esta meta se cumplió. La descripción de las características de cada uno de los grupos se presenta en el Capítulo 3.

- **Material de apoyo**

El video que se utilizó para el trabajo de campo fue el siguiente:

- Un spot de la campaña de Evelyn Matthei, que fue candidata presidencial en las elecciones de Chile del 2013. (*Obelia UDG, 2013, 26 de octubre*)

El spot tiene una duración de únicamente 2 minutos con 14 segundos. En los primeros 30 segundos aparecen varias personas que dicen brevemente por qué creen que Evelyn Matthei sería capaz de resolver el problema de la delincuencia en Chile si llegara a ser presidenta. En el resto del anuncio la candidata misma describe algunas características y estadísticas de la delincuencia, además de medidas que piensa tomar para afrontar la situación⁸.

Se escogió deliberadamente un spot de una candidata presidencial extranjera (en vez de una guatemalteca) que no haya ganado una elección porque, a pesar de que hay mucha información disponible acerca de ella en Internet, es poco probable que los participantes la conozcan o que ya hayan formado una opinión acerca de ella. Esto es muy importante, dado que esta investigación tiene como objeto de estudio influencia de la acción social en la formación de nuevas actitudes.

⁸ Vale la pena señalar aquí que Evelyn Matthei concluye el spot con la siguiente frase: “Para terminar con esto se requiere mano dura, y esa soy yo.” Este discurso es muy parecido al slogan de “mano dura” de Otto Pérez Molina, que era presidente de Guatemala cuando se realizó el trabajo de campo de la investigación y en ese momento se encontraba con muy bajos niveles de aprobación debido a escándalos de corrupción en su administración. Esto puede explicar por qué hubo cierta mayor tendencia a que surgieran actitudes negativas hacia la candidata en todos los grupos de trabajo de campo, y más claramente evidenciado en los grupos de control. El análisis de la influencia que actitudes preexistentes como ésta tienen en el fenómeno de la disonancia cognitiva se abordará con mayor profundidad en el Capítulo 4 (“Análisis de Resultados”).

Capítulo 2: Marco Teórico - Conceptual

- **Antecedentes**

La investigación tuvo como objetivo examinar el vínculo entre acción y actitudes a través del fenómeno de **disonancia cognitiva**. Los puntos clave de la teoría de la disonancia cognitiva se presentarán más adelante en el presente capítulo. En este apartado, se presentan los resultados de tres estudios que se han realizado sobre este tema, los cuales se han seleccionado para representar y resumir los antecedentes de esta investigación.

A) Investigación de Festinger y Carlsmith (1959): Este estudio fue realizado en la década de 1950, y se llevó cabo para poner a prueba la teoría de disonancia cognitiva que Festinger había propuesto. El experimento consistió en poner a varias personas a hacer tareas tediosas y repetitivas, y después dividirlos en grupos. Al grupo control se le preguntó de una vez si disfrutaron realizar las tareas. En cambio, a los miembros de los dos grupos experimentales les ofrecieron 1 y 20 dólares, respectivamente, para que dieran una pequeña introducción de las tareas a un supuesto nuevo participante, recalcando en particular lo entretenidas que son; posteriormente a los grupos experimentales se les hizo las mismas preguntas que al grupo control.

El resultado fue que, en promedio, los integrantes del grupo de los 20 dólares respondieron igual que el grupo control, diciendo que no habían disfrutado el haber realizado las tareas. El grupo de 1 dólar, sin embargo, sí calificó de manera más positiva las tareas. Los investigadores interpretaron que este grupo no tenía la justificación de haber hecho “por dinero” la introducción favorable a los nuevos participantes, y por lo tanto cambiaron de opinión para aliviar la disonancia cognitiva.

B) Investigación de Bem y McConnell (1970): Estos dos investigadores realizaron un experimento similar al de Festinger y Carlsmith, en el cual les pidieron a varios alumnos que escribieran ensayos apoyando argumentos en contra de sus actitudes. Esta investigación tuvo dos hallazgos muy interesantes: En primer lugar, el cambio de actitudes es mucho mayor cuando el sujeto percibe que su decisión de participar en actividades en contra de sus opiniones fue voluntaria (es decir, cuando se le solicitó que escribiera un ensayo en contra de sus actitudes, en vez de obligarlo). En segundo lugar, y más importante, el cambio

de actitud causado por disonancia cognitiva no suele ser percibido por el sujeto, y de hecho éste suele olvidar la opinión que tuvo originalmente, recordando la nueva actitud como aquella que siempre había tenido.

C) Investigación de Gallup: Más recientemente, con una metodología distinta, los datos de las encuestas de opinión pública que la organización Gallup realiza en Estados Unidos aportaron evidencia a favor de la disonancia cognitiva. Según Myers (2007, pp. 728-729), antes de la Guerra de Irak, solamente 38% de las personas encuestadas estaban de acuerdo con invadir militarmente ese país incluso si no se encontraban armas de destrucción masiva. Sin embargo, posteriormente, cuando no se halló ningún arma y la guerra se desató de igual manera, el porcentaje de personas que apoyaba la invasión aunque no se encontraran armas se alzó al 58%. Myers interpreta este dato como un intento de modificar una actitud para racionalizar una decisión y aliviar sentimientos de disonancia. Lo interesante de esta interpretación es que, si es acertada, significa que el proceso de disonancia cognitiva puede ocurrir incluso si no es el individuo en sí quien actúa en contra de actitudes previas, sino más bien algo con lo que el sujeto se identifica (en este caso, el Estado).

Aparte de las tres investigaciones ya resumidas, vale la pena hacer una breve mención tres estudios adicionales sobre la disonancia cognitiva que no sólo han sido realizados en América Latina, sino que además demuestran la diversidad de problemas potenciales a los que se puede aplicar la teoría. Estos son: El experimento de Rodríguez Kant y Morales de Barbenza (1972) de la Universidad Nacional de Cuyo en Argentina, que tuvo como objetivo examinar a través de la disonancia cognitiva “la relación existente entre estructuras cognitivas y emocionales de los individuos” (pp. 108); la tesis de Cotzalo Gómez (2012), de la Universidad de San Carlos de Guatemala, que abordó el tema de la disonancia cognitiva en el ámbito de la educación; y, finalmente, el estudio de Pineda García y Gómez-Peresmitré (2006), de la Universidad Nacional Autónoma de México, que puso a prueba la efectividad de tratamientos preventivos de desórdenes alimenticios en estudiantes de secundaria que tomaran como punto de partida la teoría de la disonancia cognitiva.

Las innovaciones que esta investigación tiene con relación a los estudios ya mencionados son principalmente dos:

1) El objeto de estudio fue la generación de nuevas actitudes, en vez de la modificación de actitudes ya existentes;

2) Se puso a prueba la capacidad de la teoría de la disonancia cognitiva para explicar un tema de la sociología política: la manera en la que las personas deciden por quién votar en las elecciones.

- **Conceptos básicos**

La investigación tomó como objeto de estudio la relación entre la *acción social* y la formación de *actitudes*. Para estos dos conceptos claves se utilizaron las siguientes definiciones:

- La **acción social** es cualquier manera de actuar que toma como referencia a otras personas (Weber, 1978). En otras palabras, es la acción que ocurre a partir de la interacción con otros individuos, aunque no ocurra en su totalidad en presencia de otros; escribir un poema cuando uno está solo, por ejemplo, puede considerarse como acción social si fue inspirado por una conversación o si se tiene la intención de compartirlo después con alguien (cumpliendo así el requisito de “tomar como referencia a otras personas”). Siempre que se menciona los términos “acción” o “formas de actuar” en este documento, se está hablando específicamente de acciones sociales.
- Las **actitudes** se pueden definir como sentimientos u opiniones, basadas en creencias, que predisponen a las personas a reaccionar de una manera particular ante ciertas personas, objetos o eventos (Myers, 2007, pp. 726).

- **Teoría de la disonancia cognitiva**

Tal y como fue planteado en la hipótesis, esta investigación supone que la acción social tiene el potencial de generar actitudes correspondientes. Esta hipótesis está basada en la teoría

de la **disonancia cognitiva**, fue formulada por Leon Festinger⁹, y propone que las personas suelen sentir cierta incomodidad si sus acciones no concuerdan con sus actitudes; si tal es el caso, es muy probable que las actitudes sean modificadas para eliminar la “disonancia” (Myers, 2007, pp. 728). Tal cambio sucede a través de un proceso de racionalización que justifica una manera de actuar específica, y se puede deducir que estas nuevas actitudes a su vez generarán conductas que sean congruentes con ellas, iniciando así nuevamente el proceso y reforzándolo.

Por lo tanto, la teoría de la disonancia cognitiva fue la referencia principal a partir de la cual se analizaron los resultados de esta investigación¹⁰. No obstante, no hay que perder de vista que ésta es una teoría que pertenece al ámbito de la psicología. ¿De qué manera puede ésta ser adaptada para realizar investigación que examine el vínculo entre la conciencia y la acción social?

Para cumplir con tal propósito, se ha utilizado un marco teórico de tres niveles que permitió realizar un análisis del fenómeno de la disonancia cognitiva en los planos micro (de individuos), meso (de interacción social), y macrosocial (de colectividades).

- **Nivel microsociaL: Teoría del constructivismo epistemológico de Jean Piaget¹¹**

Como fundamento teórico del vínculo de acción y actitudes a nivel microsociaL se utilizó la teoría del constructivismo epistemológico de Jean Piaget. Tal como lo explica Rolando García (2000, pp. 97-98), Piaget planteó que los seres humanos generan sus esquemas de conocimiento a través de interacciones repetidas con el mundo que los rodea y, por lo tanto, necesariamente a través de la acción:

⁹ Leon Festinger (1919-1989) fue uno de los psicólogos sociales más importantes del siglo XX, no sólo por su trabajo teórico en fenómenos como el efecto de la proximidad, la comunicación social y la disonancia cognitiva, sino también por ser un pionero y realizar contribuciones significativas a la metodología experimental rigurosa para apoyar la teorización psicológica. (Schachter, 1994)

¹⁰ Esto no quiere decir que no se tome en cuenta que la teoría de la disonancia cognitiva tenga sus deficiencias. Las críticas se han centrado no sólo en el hecho de que no todas las personas se comportan como predice la teoría (lo cual en realidad fue cierto en esta investigación, pero no se esperaba que la teoría estableciera una ley absoluta de comportamiento humano), sino también en el concepto de disonancia: específicamente, que es muy ambiguo e imposible de medir directamente, sólo sus efectos (McLeod, 2014). A pesar de esto, la teoría sigue siendo útil para esta investigación, debido al vínculo que plantea entre procesos cognitivos y dinámicas sociales. Por otro lado, la reflexión sobre la validez del supuesto mecanismo de la “disonancia” que plantea la teoría se abordará en el Capítulo 4 (“Análisis de Resultados”).

¹¹ Jean Piaget (1896-1980) fue un importante psicólogo conocido por sus aportes al campo de la psicología del desarrollo, el cuál estudia cómo las personas desarrollan sus capacidades cognitivas conforme van creciendo. Piaget investigó en particular las maneras en las que los niños razonan y cómo éstas también cambian con la edad, y a tal estudio le dedicó 30 años de su vida (Presnell, 1999). La teoría del desarrollo cognitivo de Piaget está fuertemente vinculada con sus planteamientos acerca de la epistemología constructivista que se exponen en este apartado.

“Las teorías del conocimiento elaboradas a través de la historia de la filosofía se basaron en concepciones de la psicología que, explícita o implícitamente, adoptaron como punto de partida algún modo de funcionamiento psíquico considerado como elemental y primitivo [...] El rechazo de tales alternativas [teóricas], coherente con el abandono de todas las formas de apriorismo y de empirismo, llevó a Piaget a adoptar como categoría básica inicial a la *acción*, una idea cuyo desarrollo la convirtió en la genial piedra fundacional del constructivismo epistemológico. El punto de partida se retrotrae así al nacimiento mismo del ser humano como *organismo* [...] Este organismo tiene ciertas posibilidades de actuar sobre el medio, aunque bastante limitadas. Son esas acciones elementales, pre-determinadas biológicamente, las que lo ponen en relación con el exterior: puede mirar, tiene prensión involuntaria, puede chupar, y es capaz de toda una serie de movimientos. El ejercicio de esas actividades va a generar lo que Piaget llamó *esquemas de acción* [...] Las acciones repetidas, a través de múltiples encuentros con ‘realidades’ externas al organismo, no sólo generan los esquemas como totalidades *organizadas*, sino que son, al mismo tiempo, *organizantes* en tanto ese “algo” exterior adquiere significación: se trata de algo ‘chupable’, o ‘agarrable’ o ‘mirable’ [...] En estas consideraciones se fundamenta la concepción de la construcción del conocimiento, desde la perspectiva constructivista, como una *relación indisociable entre el Sujeto y el Objeto*.”

La teoría del constructivismo epistemológico de Piaget es, en realidad, mucho más compleja y detallada que lo que se presenta en la cita anterior, pero lo que es importante recalcar aquí es que Piaget no sólo argumentaba que había un vínculo fundamental entre acción y conocimiento, sino que además *el conocimiento no es posible sin acción*, sin interacción alguna con el mundo externo. Si definimos el **conocimiento** como el conjunto de creencias que la persona acepta como verdaderas, la relevancia que esta teoría tiene para la presente investigación es evidente. La hipótesis de que la forma de actuar de una persona puede influenciar lo que piensa y sabe es razonable desde esta perspectiva teórica, dado que la acción es el mecanismo principal que la persona tiene para aprender. Así, las estructuras individuales de conocimiento se generan a partir de los esquemas mentales de acción, aunque eventualmente ambos se llegan a influenciar mutuamente.

- **Nivel mesosocial: Teoría del intercambio de George Homans¹²**

Para el nivel meso de interacción social, se utilizó la teoría del intercambio social de George Homans. Como explica Mann (2011), la teoría de Homans se basa en una serie de

¹² George Homans (1910-1919) fue un sociólogo profesor de la Universidad de Harvard y también cumplió el cargo del 54º presidente de la Asociación Americana de Sociología. Su trabajo investigativo y teórico se enfocó en las dinámicas de grupos pequeños. Su obra muestra una fuerte influencia del conductismo de B. F. Skinner. (Treviño, 2009)

supuestos que proponen que las personas básicamente actúan en función de la maximización de sus recompensas y la minimización de posibles castigos, y tal es la motivación fundamental de los actores que participan en las dinámicas sociales. Por lo tanto, en los “intercambios” de recompensas que cada uno lleva con otras personas día a día, el individuo recordará los resultados de acciones que ha realizado anteriormente y tomará decisiones parecidas a las que en el pasado le han producido los mejores resultados.

Claro, las recompensas que un individuo puede perseguir no son únicamente materiales. La aprobación de los demás, por ejemplo, suele ser muy importante para los actores sociales, y Homans argumenta que la búsqueda de tal aprobación genera conformismo ante las expectativas de otros. Por lo tanto, podemos deducir de esta teoría que las personas en general se encuentran presionadas a mantener un alto grado de consistencia: Si para evitar consecuencias negativas debemos acoplarnos a lo que se espera de nosotros, esto significa que no sólo debemos mantener las impresiones que los demás tienen de nosotros, sino también debemos seguir comportándonos como lo hemos hecho anteriormente, y (quizás lo más importante) emitir opiniones que concuerden con lo que ha sido nuestra forma de actuar. Cualquier oscilación en tal consistencia es arriesgada y naturalmente nos genera ansiedad, lo cual bien podría ser el origen de la incómoda “disonancia” de la disonancia cognitiva. Y aunque no es necesario ajustar nuestros valores, actitudes y creencias a nuestra forma de actuar, hacerlo definitivamente nos facilita seguir comportándonos según pautas que han “maximizado las recompensas”.

- **Nivel macrosocial: Teoría de la ideología de Louis Althusser¹³**

Finalmente, para el nivel macrosocial, se utilizó la teoría de la ideología de Louis Althusser. Según Lewis (2014), Althusser definió la ideología como “el trasfondo de ideas que poseemos acerca de la manera en la que el mundo funciona y cómo funcionamos dentro de

¹³ Louis Althusser (1918-1990), fue un filósofo marxista francés a quien se le atribuye la fundación de la corriente marxista estructuralista, denominada así porque comparte ciertas características con el estructuralismo francés de Ferdinand de Saussure. El estructuralismo propone, en pocas palabras, que los fenómenos sociales se pueden explicar a partir de las “estructuras” subyacentes que las condicionan pero normalmente son imperceptibles. Las estructuras suelen ser inconspicuas ya sea porque no son asequibles a la conciencia (como es el caso, literalmente, de los procesos inconcientes), o porque son elementos tan fundamentales de la cultura que los sujetos los dan por hecho (como, por ejemplo, el lenguaje). La “estructura” subyacente en el marxismo de Althusser es la ideología. (Mann, 2011)

él”¹⁴. La ideología es inculcada en la población general a través de diversas instituciones que Althusser denomina como los “aparatos ideológicos del Estado”.

Ser parte de tales instituciones (por ejemplo, ir a la iglesia, a la escuela, o simplemente ser parte de una familia) implica no sólo la imposición de una serie de prácticas en los miembros, sino también la participación en interacciones que siguen ciertos patrones establecidos de acuerdo con valores específicos. Tomando en consideración las teorías ya expuestas, es evidente que conductas suficientemente generalizadas efectivamente tienen la capacidad de generar percepciones comunes ampliamente aceptadas, lo cual explicaría el mecanismo a través del cual operan los aparatos ideológicos. Precisamente, una iglesia que no tiene seguidores, o una escuela a la que casi nunca llegan los estudiantes, difícilmente puede crear ideología. De esta manera, es plausible deducir que un fenómeno micro como la disonancia cognitiva puede tener efectos acumulativos que eventualmente desembocan a nivel macro.

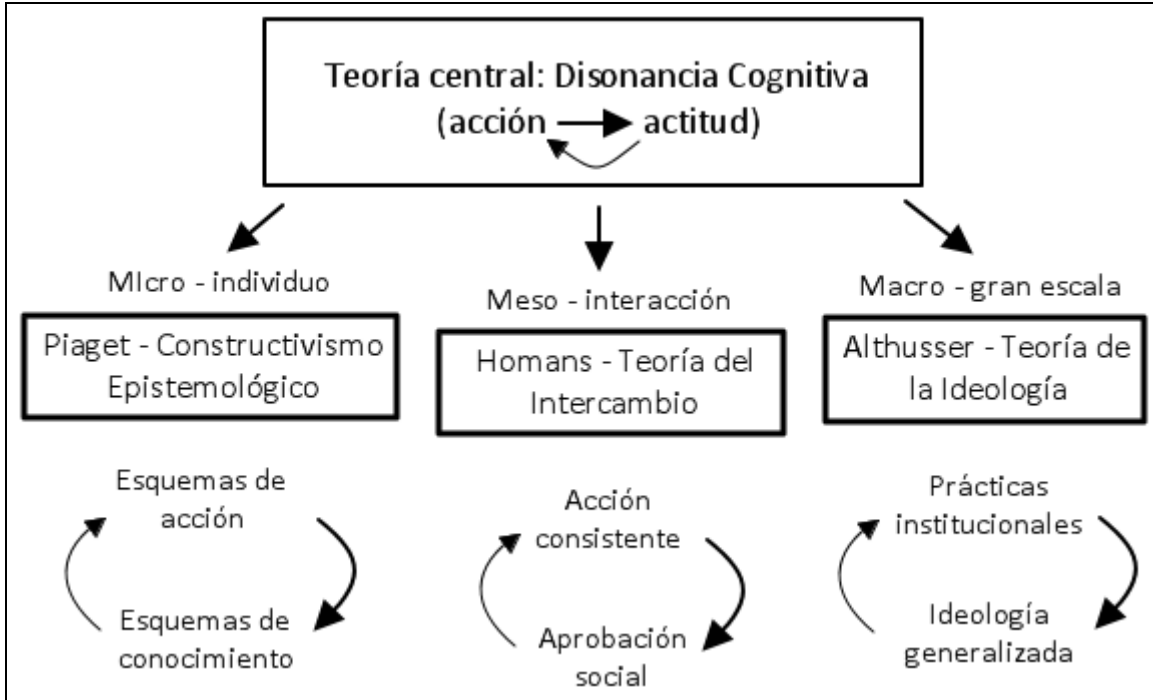
- **Síntesis del Marco Teórico**

En resumen: todas las personas inevitablemente forman apreciaciones acerca del mundo que les rodea a partir de sus propias acciones, ya que según Piaget es la única manera en la que pueden interactuar con su entorno. Tales apreciaciones incluyen no sólo información, sino también significados subjetivos en el sentido weberiano, y los individuos los organizan conjuntamente en esquemas de conocimiento. No obstante, las personas a través de la acción no sólo interactúan con un entorno inerte, sino que además con otros actores sociales. Como argumenta Homans, en las más diversas dinámicas sociales los sujetos suelen ser recompensados si logran actuar de una manera constante y consistente. Tal consistencia en el comportamiento es mucho más fácil conseguirla si el individuo cuenta con esquemas cognitivos que apoyen sus acciones, y por lo tanto le conviene adecuar sus actitudes y opiniones a su forma de actuar. Finalmente, como propone Althusser, si una forma de actuar es suficientemente generalizada en una sociedad, entonces se puede deducir que también se ha

¹⁴ Esta es la cita completa en el idioma original (la parte traducida está subrayada): “This narrative of subjectification was intended to help advance Althusser's argument that regimes or states are able to maintain control by reproducing subjects who believe that their position within the social structure is a natural one. Ideology, or the background ideas that we possess about the way in which the world must function and of how we function within it is, in this account, understood to be always present.”

generalizado una forma de pensar congruente con tal comportamiento masivo: es decir, en tal caso, se ha enraizado en una sociedad una ideología en común.

El siguiente esquema sintetiza el marco teórico:



Fuente: Elaboración propia

Capítulo 3: Narración del Trabajo de Campo y Presentación de Resultados

A continuación se mostrarán los resultados del trabajo de campo de la investigación.

- **Características de los grupos experimentales**

En la siguiente tabla se presentan los datos básicos que se recopilaron acerca de los participantes de los grupos experimentales.

Tabla II: Características de los Grupos Experimentales

Característica	Categorías	Primer Año (Segundo Semestre – Experimental Negativo)	Segundo Año (Cuarto Semestre – Experimental Positivo)	Total
Sexo	Femenino	55	42	97 (71.85%)
	Masculino	28	10	38 (28.15%)
<i>Total</i>		83	52	135 (100%)
Edad (en años)	17	4	0	4 (2.96%)
	18	22	1	23 (17.04%)
	19	19	15	34 (25.19%)
	20	15	16	31 (22.96%)
	21	6	8	14 (10.37%)
	22	4	1	5 (3.70%)
	23	2	1	3 (2.22%)
	24	2	3	5 (3.70%)
	25	3	1	4 (2.96%)
	26 ó más	6	6	12 (8.89%)
<i>Total</i>		83	52	135 (100%)
Casos validos	Validos	70	45	115 (65.19%)
	Eliminados	13	7	20 (14.81%)
<i>Total</i>		83	52	135 (100%)

Como se puede ver en la tabla, 83 personas participaron en el grupo experimental negativo (primer año), mientras que se contó con 52 personas en el experimental positivo (segundo año). Como se mencionó en el capítulo anterior, la meta era que hubiera entre 50 y 100 personas en cada uno de estos grupos, lo cual se cumplió. La decisión acerca de cual clase

iba a someter a la condición experimental positiva o negativa se hizo al azar, lanzando una moneda.

La tabla también muestra que las personas que participaron en el estudio fueron en su mayoría mujeres, representando más del 70% del total de la muestra. Esto se debe a que, precisamente, en la Escuela de Ciencia Política (ECP) la mayoría de estudiantes que pertenecen al sexo femenino, y por lo tanto tal porcentaje no es un sesgo en el muestreo. Esta variable se registró con el propósito de demostrar que el sexo de los participantes no influenció la variable dependiente, y así sustentar la relación planteada en la hipótesis.

Por otro lado, la tabla también muestra que la mayoría de participantes tenían entre 18 y 21 años, lo cual es normal entre estudiantes de los primeros dos años de la universidad. Al igual que el sexo, esta variable se registró para verificar que no estuviera influenciando la variable dependiente; no obstante, sólo se utilizaron las tres edades más comunes en cada clase (18-19-20 en primer año y 19-20-21 en segundo año) para evaluar los resultados, dado que las otras edades estaban representadas por grupos demasiado pequeños.

Finalmente, la parte baja de la tabla muestra el número de casos válidos comparado con los casos eliminados. Los casos válidos son aquellos en los que el o la participante presentó un argumento que concordaba con el tipo de argumento que se le solicitó (es decir, argumentos a favor de votar por Evelyn Matthei en el grupo experimental positivo, y en contra en el grupo negativo), mientras los casos eliminados son aquellos que no obedecieron tal solicitud¹⁵. En ambos grupos, aproximadamente 85% de los casos fueron válidos. En general, en este capítulo, cuando se presentan resultados sólo se toman en consideración los casos válidos, a menos que se indique explícitamente lo contrario. Sin embargo, sí se ha incluido una sección al final de este capítulo en la que se analizan los casos eliminados, dado que son importantes para llegar a conclusiones sobre las implicaciones teóricas de los resultados de la investigación.

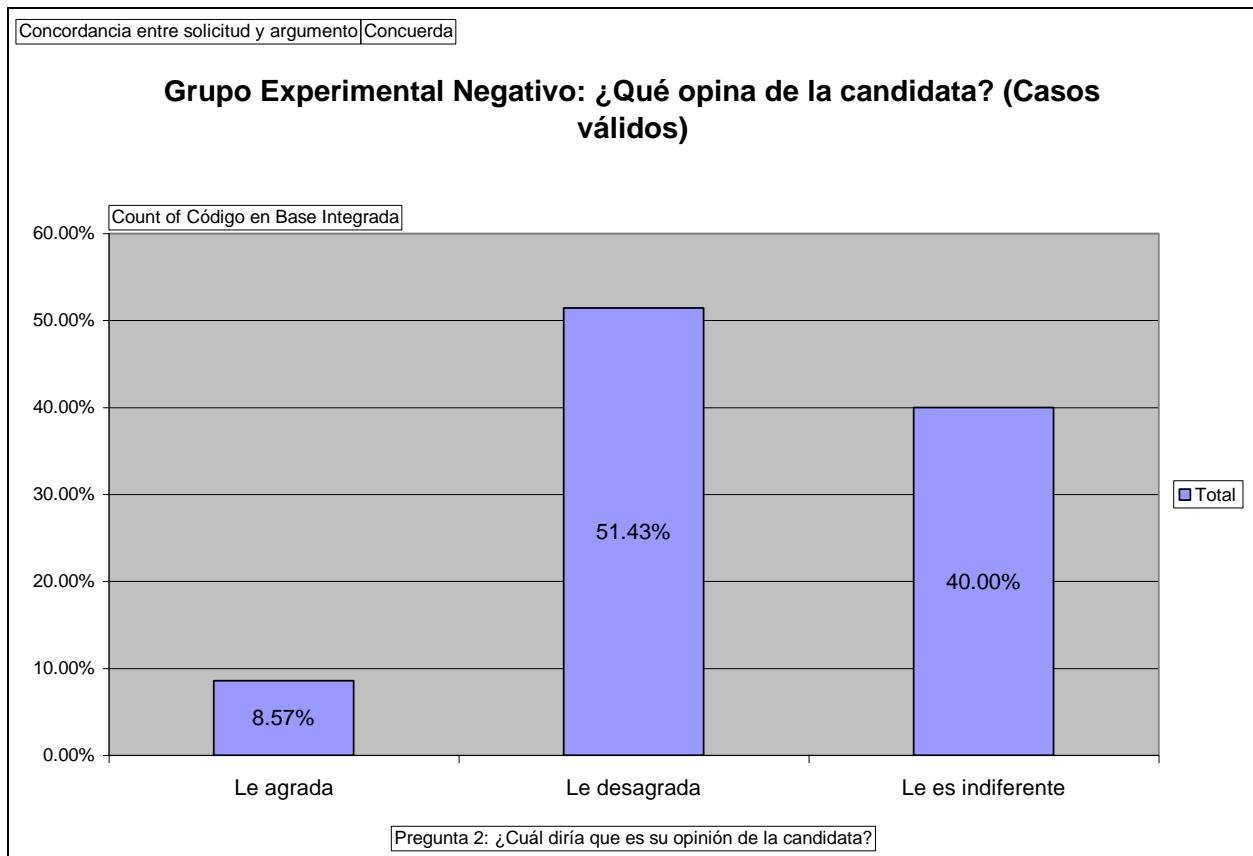
¹⁵ Anteriormente, se explicó que en investigaciones previas sobre la disonancia cognitiva se demostró que era necesario darle cierta libertad a los participantes para que el experimento tuviera éxito. Por tal razón, aunque se le pidió a los participantes un tipo particular de argumento, no se les obligó sino que se les permitió que escogieran.

- **Resultados del grupo experimental negativo**

El primer grupo con el que se llevó a cabo el trabajo de campo fue el experimental negativo, al cual fue asignada la clase de 1er año (2do semestre) de la ECP. Se les mostró el video de la campaña de Evelyn Matthei el 06 de septiembre del 2015. Los participantes presentaron sus argumentos ante los jueces, y posteriormente se les aplicó el cuestionario, el 16 de septiembre del mismo año. Una semana después, el 23 de septiembre, se les presentó a los participantes la lista de quiénes tuvieron la calificación más alta de los jueces para repartir los premios, y se les explicó de qué se trató realmente el estudio.

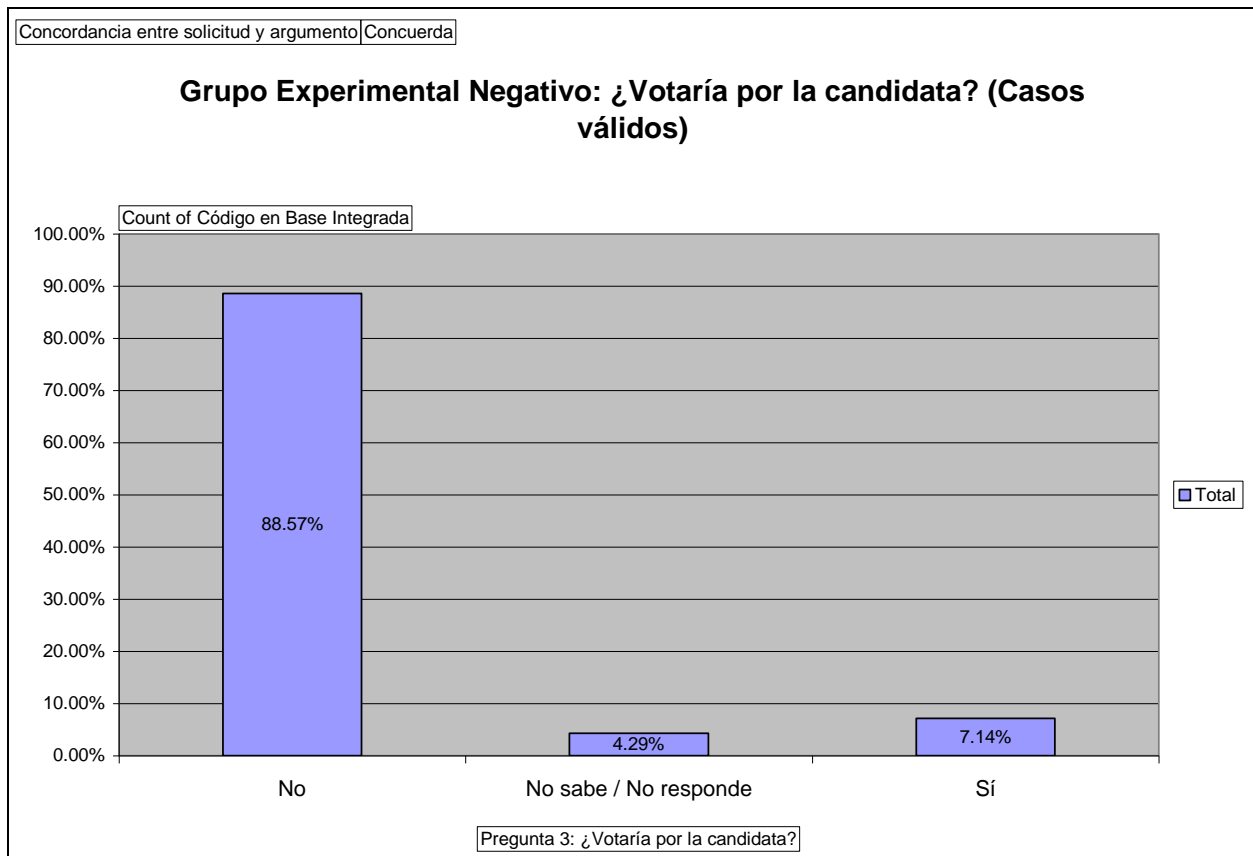
Para presentar los resultados de este grupo, nos vamos a referir a las dos sub-hipótesis relevantes para contrastarlas con los datos obtenidos.

- *Sub-hipótesis 2: Si el sujeto argumenta de manera negativa acerca de la candidata, entonces generará una actitud negativa acerca de la candidata*



Como se puede ver en la gráfica, poco más del 51% de las personas de este grupo que argumentaron en contra de la candidata formaron una actitud negativa hacia ella, y sólo aproximadamente 9% formaron una actitud positiva. Sin embargo, 40% expresaron que ni les agradaba ni les desagradaba particularmente la candidata. A pesar de este aparentemente alto grado de indiferencia, los datos parecen apoyar la sub-hipótesis. Se puede observar la influencia de la variable independiente de manera más clara haciendo comparaciones con los datos de las otras sub-hipótesis.

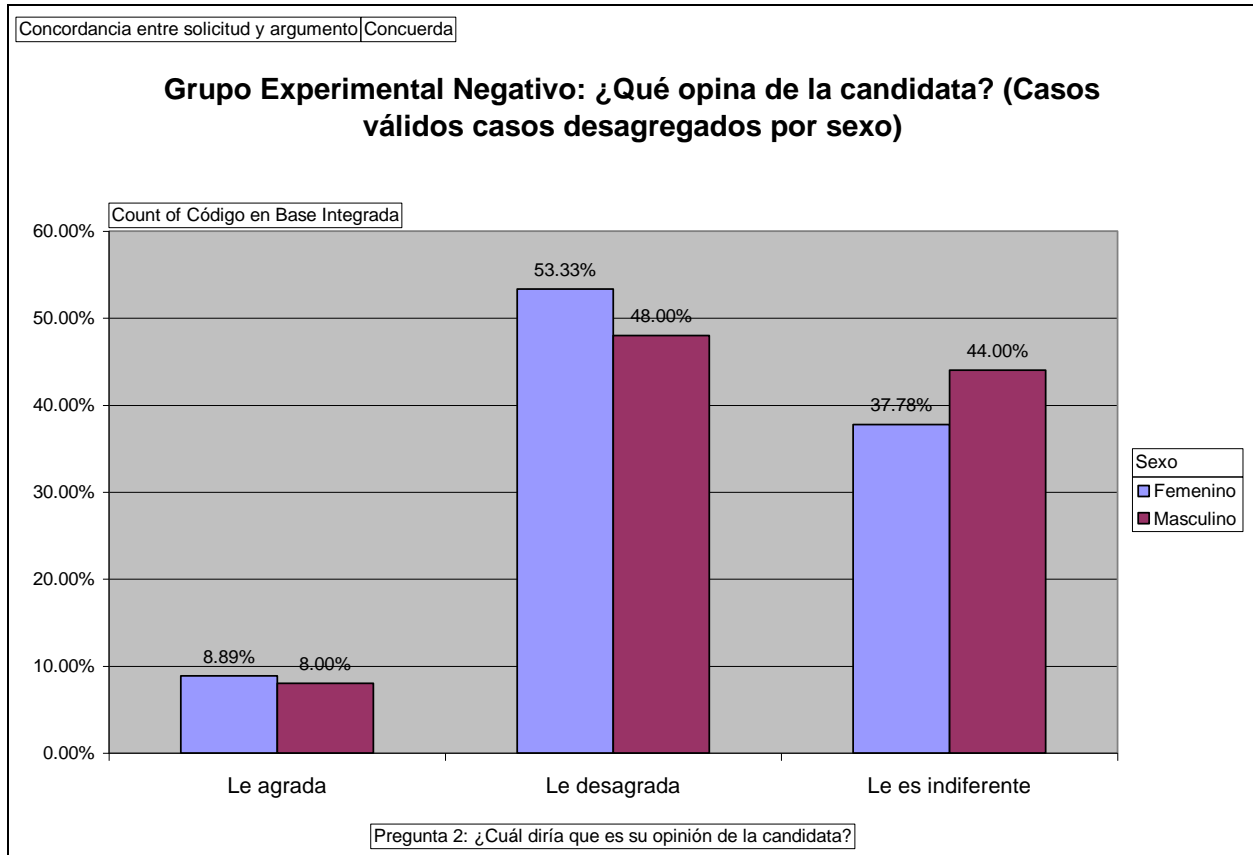
- *Sub-hipótesis 4: Si el sujeto argumenta de manera negativa acerca de la candidata, entonces posteriormente **no** estará dispuesto a votar por la candidata*



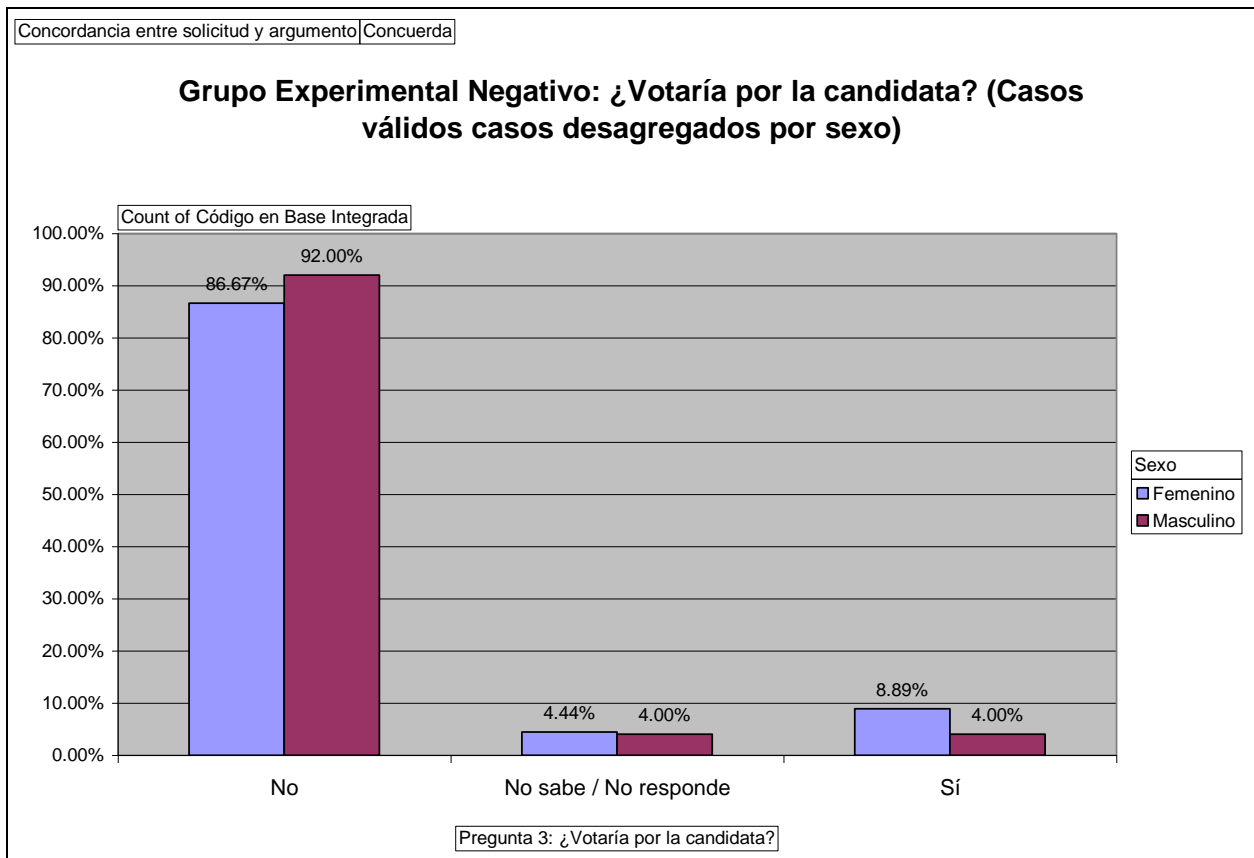
Estos datos son mucho más contundentes. Casi el 89% de los casos válidos de este grupo dijeron que no votarían por la candidata, en concordancia con el argumento que presentaron. Sólo un 7% dijeron que sí votarían por ella, y un 4% que no sabían si votarían por ella. Por lo tanto, a pesar del 40% de indiferencia cuando se le preguntó a este grupo acerca de

sus actitudes, hubo una tendencia muy marcada en la intención de voto. Así, estos datos apoyan fuertemente esta sub-hipótesis.

➤ *Resultados del grupo experimental negativo desagregados por sexo*

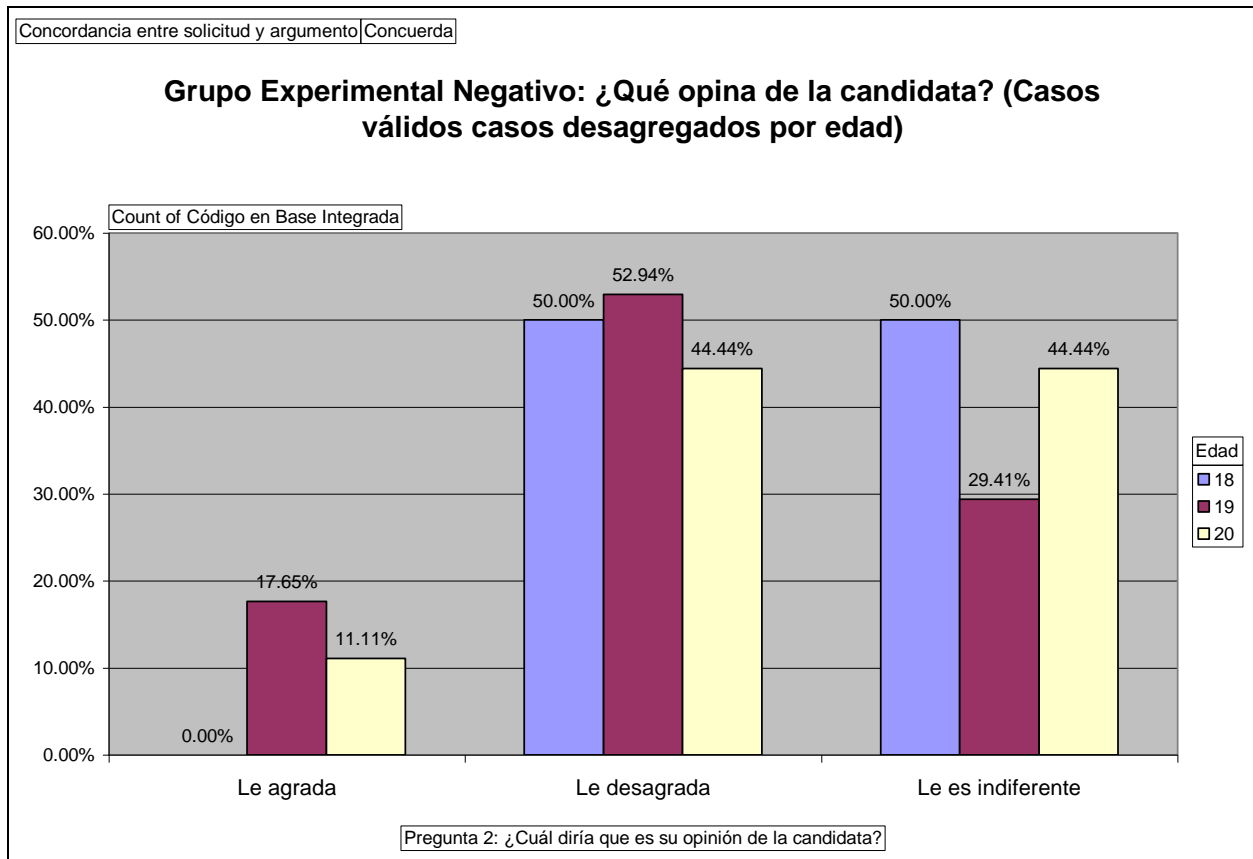


Como el video que se utilizó en el trabajo fue de una candidata (es decir, de sexo femenino), hubiera sido razonable suponer que posiblemente las mujeres estuvieran predispuestas a tener una actitud más favorable hacia ella, y por lo tanto que la variable del sexo de los participantes pudiera tener una influencia en la variable dependiente. Sin embargo, esta gráfica muestra que esto de hecho no ocurrió. El nivel de agrado fue prácticamente el mismo entre hombres y mujeres, y el porcentaje de desagrado hacia la candidata fue de hecho más alto en mujeres que en hombres. Hubo resultados similares cuando se les preguntó a los participantes si votarían por la candidata:

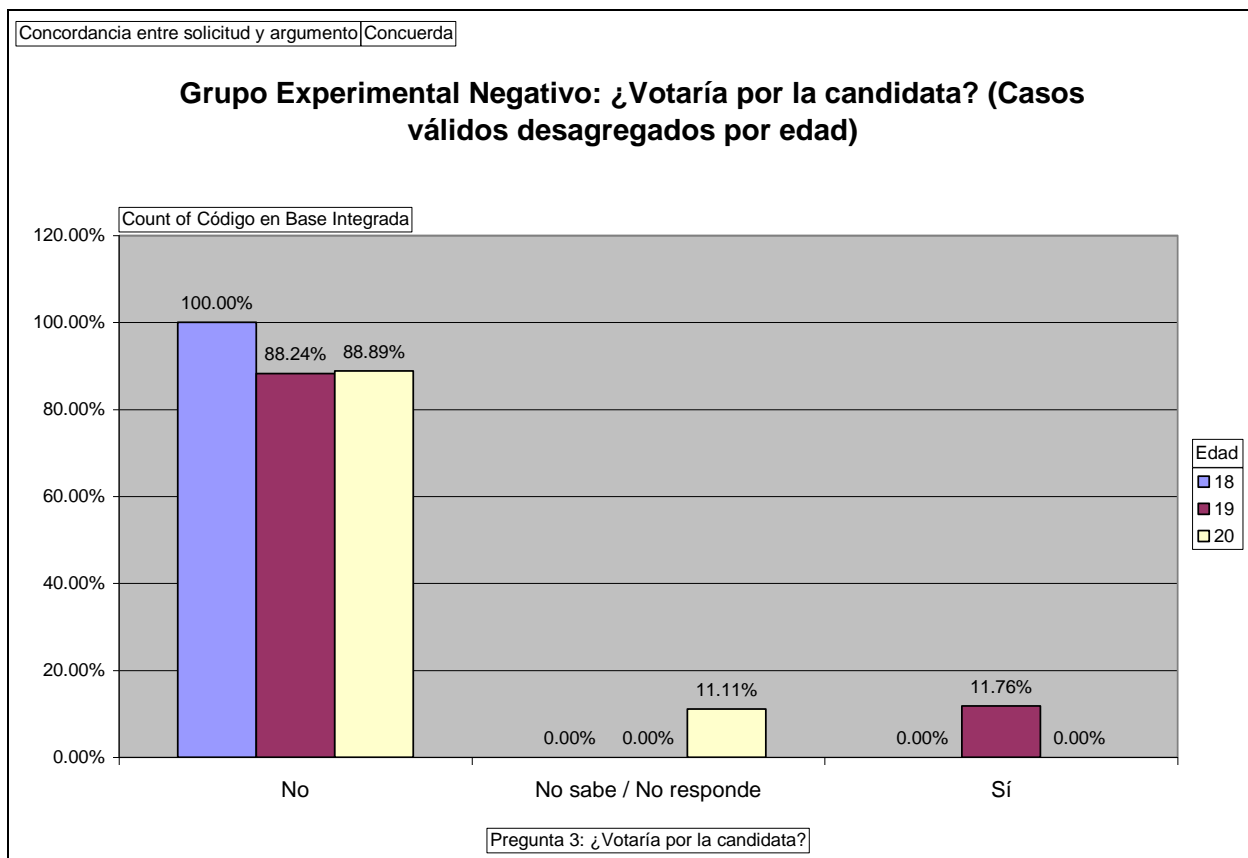


En este caso si hubo una ligera mayor preferencia entre las mujeres comparado con los hombres. Sin embargo, en números concretos, las personas entre los casos válidos que dijeron que sí votarían por la candidata son 4 mujeres (de 45) y 1 hombre (de 23). Por lo tanto, la diferencia fue realmente mínima. Se puede deducir, entonces, que el sexo de los participantes tuvo una influencia poco significativa o nula sobre la variable dependiente en el grupo experimental negativo.

➤ Resultados del grupo experimental negativo desagregados por edad



Al tomar en cuenta la edad, utilizando las tres edades más comunes en este grupo (18, 19, y 20 años), sí puede parecer que hay cierta variabilidad en la actitud formada. Sin embargo, esto se debe a que se trata de números muy pequeños: Por ejemplo, el 11% de las personas de 20 años de afirmaron que le agradaba la candidata es, en realidad, una sola persona, y por lo tanto no es significativamente mayor que el 0% de las personas de 20 años que dijo que le agradaba.



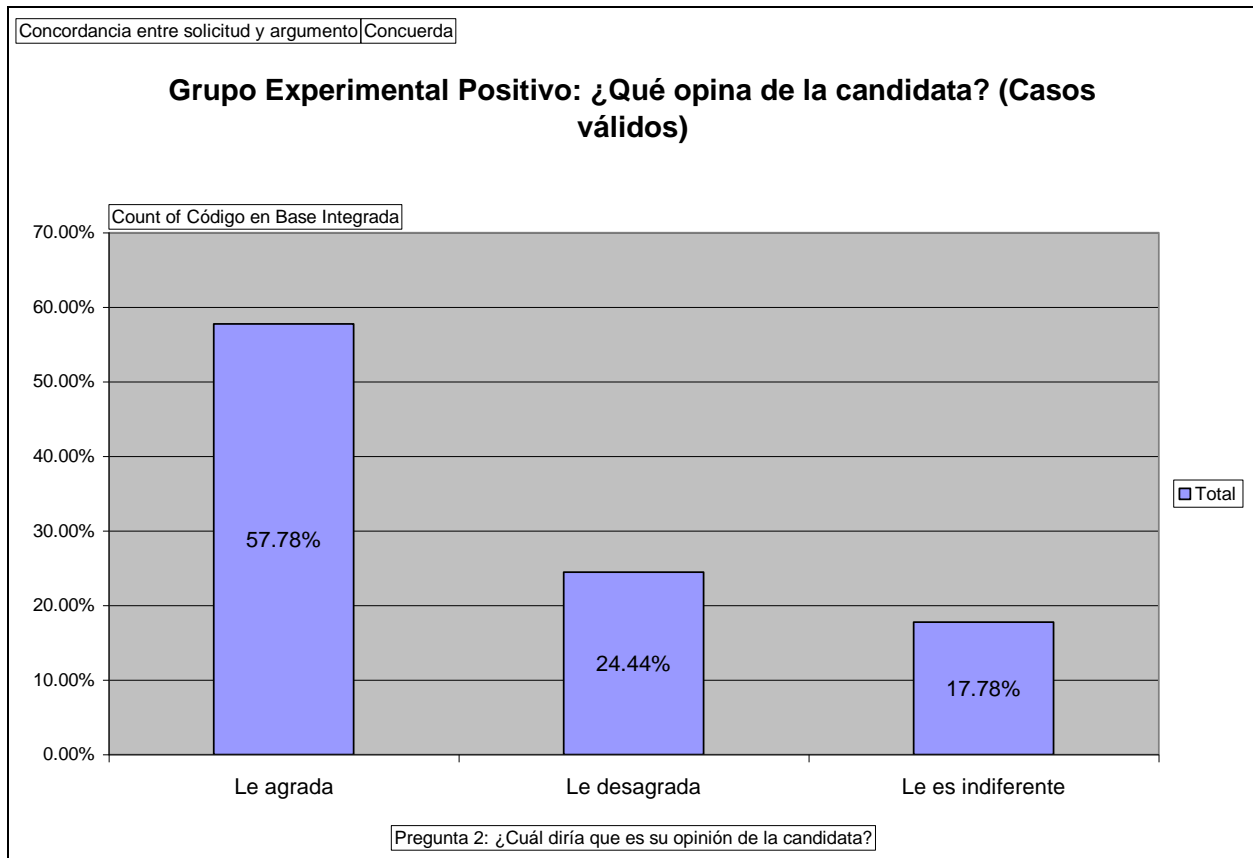
Esta gráfica muestra que los datos de acerca de la intención de voto son mucho más parejos entre las distintas edades. Podemos deducir, entonces, que la edad tampoco ejerció una influencia significativa en la variable dependiente entre los casos válidos del grupo experimental negativo.

- **Resultados del grupo experimental positivo**

El segundo grupo con el que se llevó a cabo el trabajo de campo fue el experimental positivo, al que fue asignada la clase de 2do año (4to semestre) de la ECP. Se les mostró el video de la campaña de Evelyn Matthei el 23 de septiembre del 2015. Los participantes presentaron sus argumentos ante los jueces, y posteriormente se les aplicó el cuestionario, el 30 de septiembre del mismo año. Una semana después, el 07 de octubre, se les presentó a los participantes la lista de quiénes tuvieron la calificación más alta de los jueces para repartir los premios, y se les explicó de qué se trató realmente el estudio.

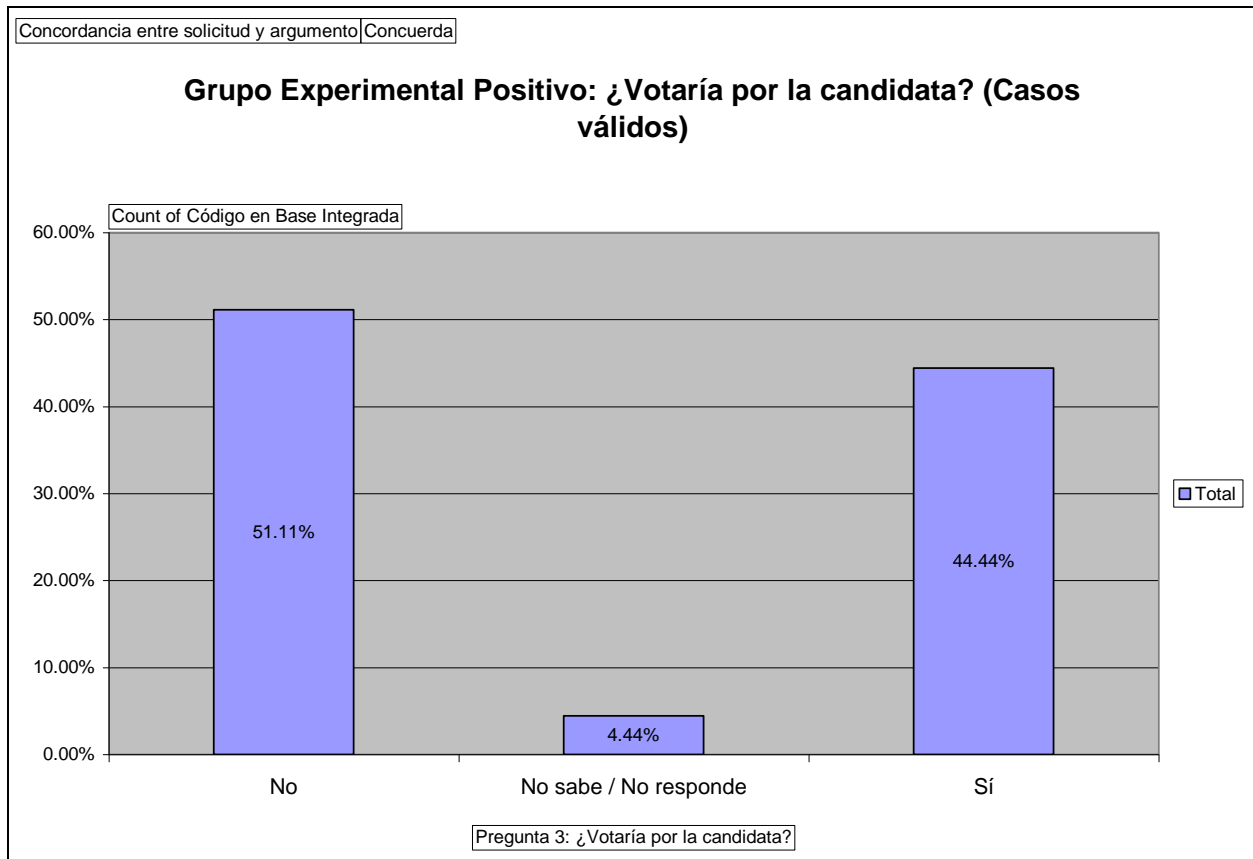
Una vez más, para presentar los resultados de este grupo, nos vamos a referir a las dos sub-hipótesis relevantes para contrastarlas con los datos.

- *Sub-hipótesis 1: Si el sujeto argumenta de manera positiva acerca de la candidata, entonces generará una actitud positiva de la candidata*



Los resultados de esta pregunta en este grupo fueron notablemente distintos a los del grupo experimental negativo. El porcentaje de agrado, que mostró la diferencia más significativa, subió de 9% a 58%. Mientras tanto, el nivel de indiferencia bajo de 40% a 17%, y la proporción de desagrado disminuyó del 51% al 24%. Por lo tanto, los datos no sólo muestran una muy clara influencia de la variable independiente sobre actitud formada (apoyando de tal manera esta sub-hipótesis), sino que además llamó la atención de que en este grupo hubo una mayor probabilidad de que formaran una opinión acerca de la candidata que en el experimental negativo (evidenciado por el relativamente bajo porcentaje de personas que dijeron que Evelyn Matthei les es indiferente).

- *Sub-hipótesis 3: Si el sujeto argumenta de manera positiva acerca de la candidata, entonces posteriormente estará dispuesto a votar por la candidata*



Estos datos, a primera vista, parecieran no apoyar la sub-hipótesis. Del total de casos válidos del grupo experimental positivo (es decir, los que argumentaron a favor de votar por Evelyn Matthei, tal como se le pidió a ese grupo), 51% dijeron que **no** votarían por ella, mientras que sólo 44% dijo que sí votaría por la candidata. Como este porcentaje representa menos de la mitad de los casos válidos, podríamos llegar a la conclusión de que los datos no apoyan la sub-hipótesis.

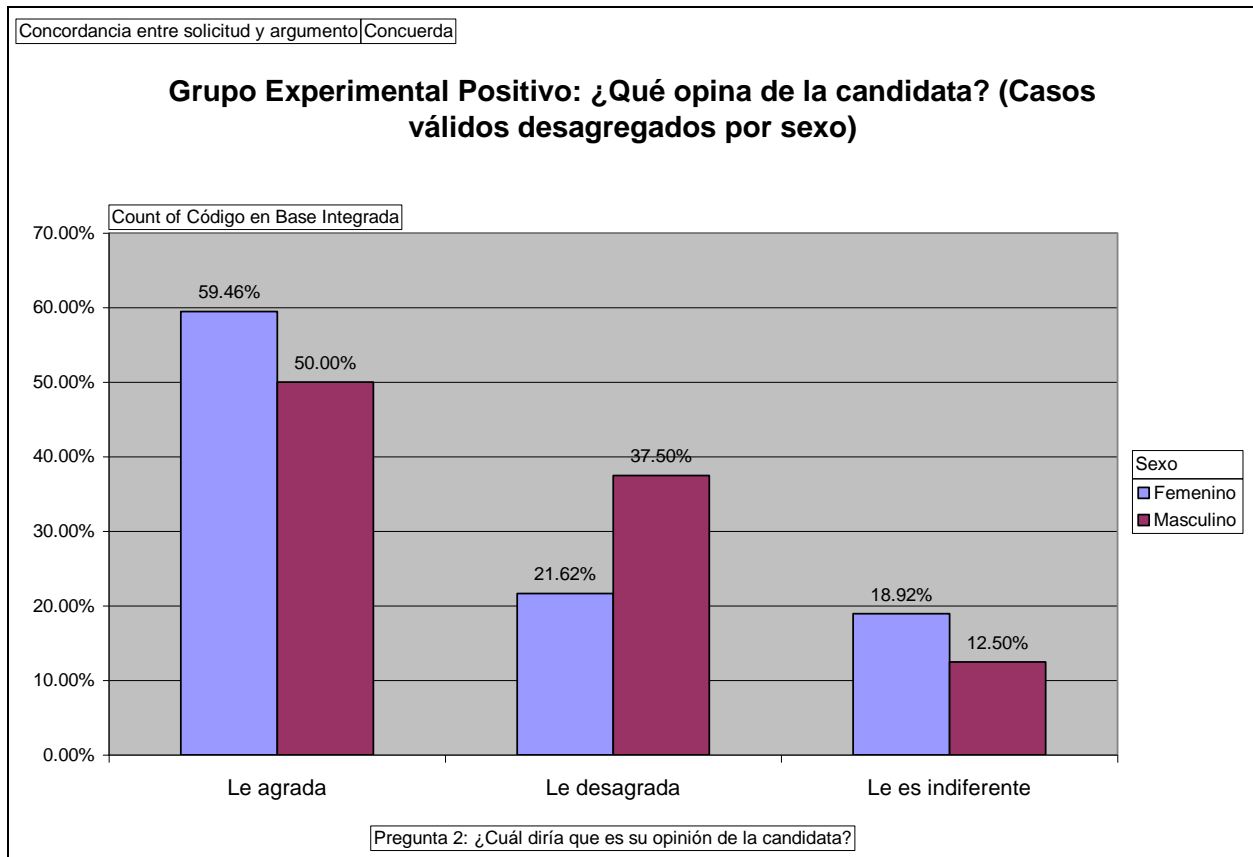
No obstante, se deben tomar en cuenta tres aspectos importantes en relación con estos datos:

- 1) Este 44% es significativamente mayor que el 7% que afirmó que sí votaría por la candidata entre los casos válidos en el grupo experimental negativo, lo cual evidencia una muy fuerte influencia de la variable independiente sobre estos resultados.

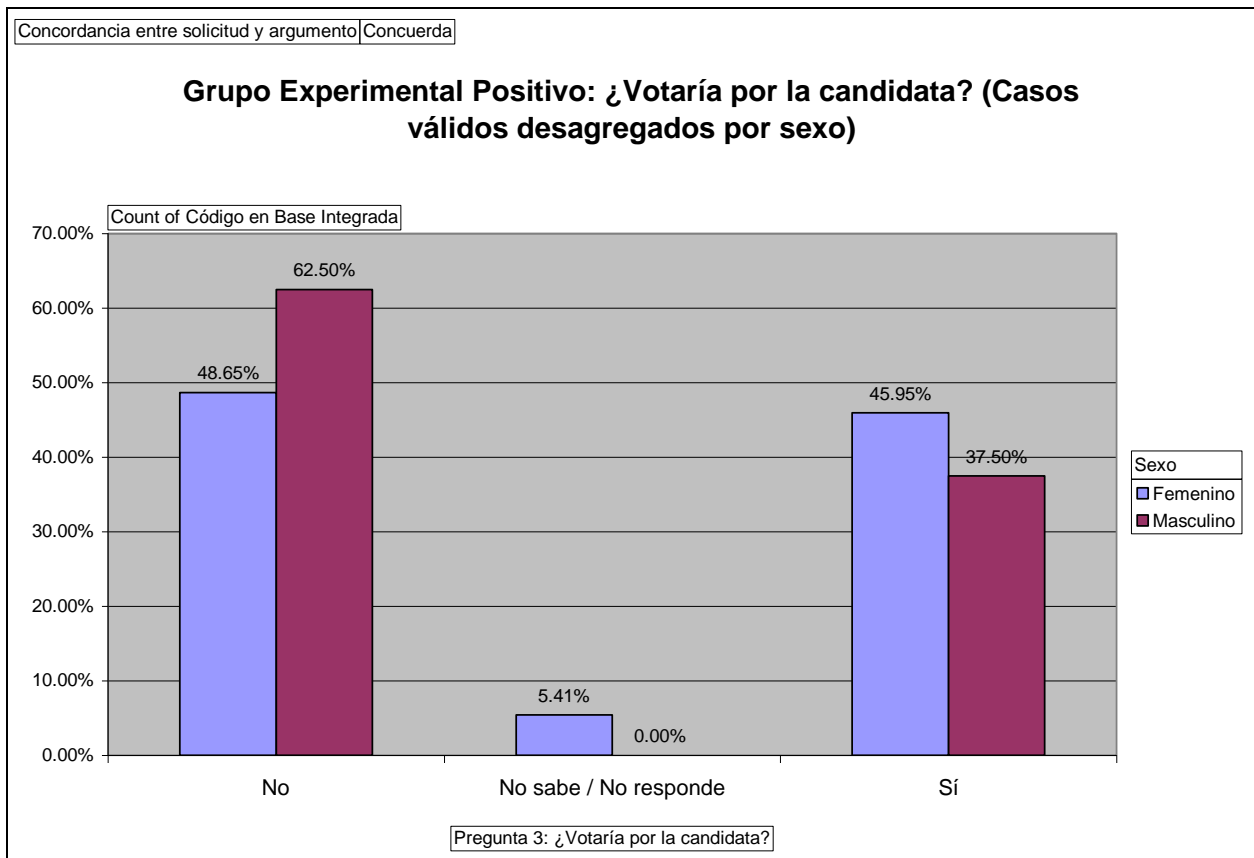
- 2) Se debe considerar la forma en que fue formulada la pregunta. A los participantes se les pidió que imaginaran una situación hipotética en la que resultara que Evelyn Matthei es guatemalteca y se hubiera lanzado como candidata a la presidencia, y se les preguntó si en tal caso votarían por ella. Al menos una participante de este grupo dijo que, aunque le agradaba Evelyn Matthei, no votaría por ella porque votaría por el candidato que ya había escogido. Por lo tanto, reflexionando sobre esta información, se puede llegar a la conclusión que quizás hubiera sido más prudente preguntar a los participantes si *considerarían* la posibilidad de votar por la candidata, en vez de sí definitivamente votarían (o no) por ella. La pregunta, formulada de tal manera, probablemente hubiera dado resultados más positivos en ambos grupos experimentales; sin embargo, tal y como se hizo esta pregunta, una vez más es evidente que 44% es un porcentaje muy alto, ya que representa la proporción de personas que *definitivamente* votarían por ella.
- 3) Por otro lado, la manera en la que quedó formulada la pregunta tiene la ventaja de que nos permite comparar el resultado obtenido con otro dato en particular. Si consideramos el total de participantes en el grupo (incluyendo los casos eliminados), el porcentaje de personas que dijeron que votarían por la candidata es de 40.38%. Como ya se mencionó, la actividad con el grupo experimental positivo se llevó a cabo el 30 de septiembre del 2015; las elecciones generales en Guatemala, que sirvieron de contexto imaginario para esta pregunta, fueron aproximadamente 3 semanas y media antes, el 6 de septiembre. En esas elecciones, el candidato que consiguió la mayor cantidad de votos (y que eventualmente ganó en la segunda vuelta) fue Jimmy Morales, con solamente 23.85% de los votos válidos (Tribunal Supremo Electoral, Guatemala C.A., 2015). Por lo tanto, un porcentaje de 44.38% le hubiera sido más que suficiente a Evelyn Matthei para llegar a segunda vuelta.

Por lo tanto, aunque los resultados de esta pregunta por su cuenta pueden parecer insatisfactorios, si se toman en cuenta y comparan con el resto de los datos de la investigación, es evidente que *sí* muestran el efecto de que tuvo la variable independiente y por lo tanto sí apoyan la sub-hipótesis.

➤ Resultados del grupo experimental positivo desagregados por sexo

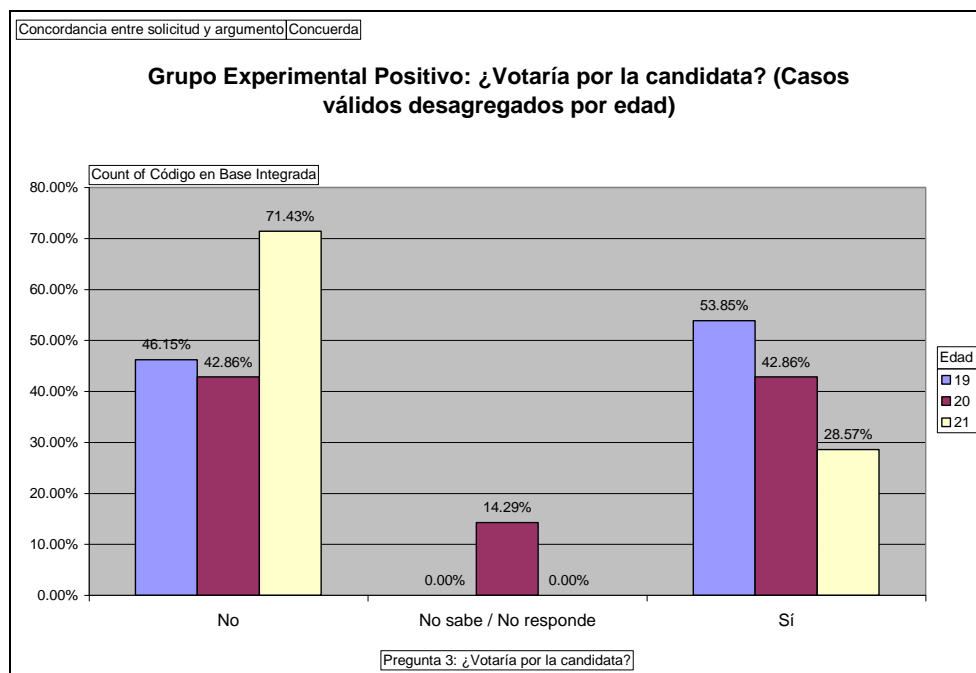
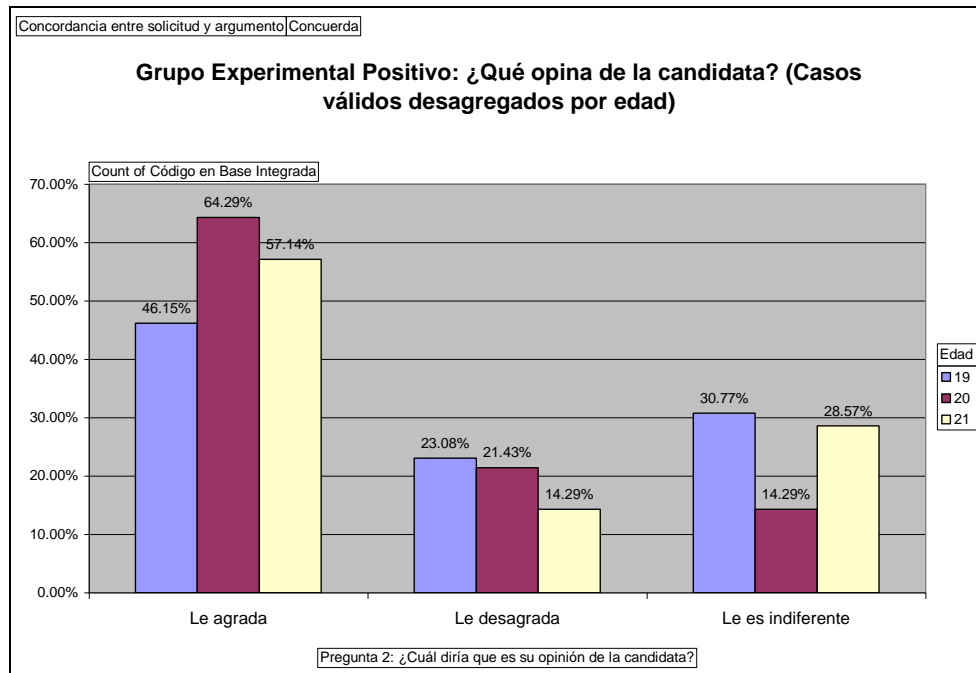


Esta gráfica parece mostrar un relativamente alto grado de variabilidad de las respuestas entre los participantes según el sexo, pero una vez más se debe a que se trata de números muy pequeños: el 12.50% de hombres que expresaron indiferencia hacia Evelyn Matthei, por ejemplo, es solamente una persona.



Sin embargo, en ambas preguntas, las mujeres en este grupo mostraron una ligera mayor probabilidad de expresar una actitud favorable hacia la candidata, por lo cual podemos deducir que tal vez la variable de sexo tuvo algún efecto en este grupo sobre las variables dependientes (aunque no tan fuerte como el de la variable independiente)

➤ **Resultados del grupo experimental positivo desagregados por edad**



Con la variable de edad ocurre el mismo problema que ya se comentó previamente, dado que las cantidades son muy pequeñas: En la segunda de las dos gráficas, la mayor diferencia en porcentajes es entre el 71.43% de los de 21 años que respondieron “sí” (5

personas) y el 28.57% que respondieron “no” (2 personas). En cualquier caso, no hay razón para deducir que la variable de edad tuviera algún efecto significativo.

- **Significancia estadística**

Para determinar la significancia estadística de los resultados de la investigación se ha utilizado la prueba de chi-cuadrado, dado que ésta es la más adecuada para variables nominales o categóricas (es decir, que no son cuantitativas ni ordinales) (Kerlinger, 1979, pp. 314), tales como las que se midieron en el presente estudio.

➤ *Pruebas de chi-cuadrado*¹⁶

Se hicieron cuatro pruebas: una para cada una de las dos variables independiente, las cuáles se hicieron una primera vez únicamente con los casos válidos de los grupos experimentales, y una segunda vez con todos los casos de los grupos.

Prueba de chi-cuadrado 1: “¿Le agrada la candidata?” (Casos válidos)				
Grupo	Categorías			<i>Totales</i>
	Le agrada	Le desagrada	Indiferente	
Experimental Negativo	6 (19.48) [9.33]	36 (28.61) [1.91]	28 (21.91) [1.69]	70
Experimental Positivo	26 (12.52) [14.51]	11 (18.39) [2.97]	8 (14.09) [2.63]	45
<i>Totales</i>	32	47	36	115

Resultado: La estadística de chi-cuadrado es de 33.0354. Por lo tanto, el valor p es igual a 0.00000007. El resultado es entonces significativo al nivel de $p < 0.01$.

¹⁶ Las pruebas de chi-cuadrado se llevaron a cabo con la herramienta del siguiente sitio web: <http://www.socscistatistics.com/tests/chisquare2/Default2.aspx>. El primer número en cada celda es el dato observado, el número entre paréntesis es el dato esperado, y el número entre corchetes es la estadística de chi para esa celda.

Los datos observados en cada tabla de esta sección, se pueden ingresar en la página web ya mencionada o en algún otro programa de estadística para verificar los resultados.

Prueba de chi-cuadrado 2: “¿Votaría por la candidata?” (Casos válidos)

Grupo	Categorías ¹⁷		Totales
	Sí	No	
Experimental Negativo	5 (15.23) [6.87]	62 (51.77) [2.02]	67
Experimental Positivo	0 (9.77) [10.7]	23 (33.23) [3.15]	43
<i>Totales</i>	25	85	110

Resultado: La estadística de chi-cuadrado es de 22.7403. Por lo tanto, el valor p es igual a 0.000002. El resultado es entonces significativo al nivel de $p < 0.01$. Si se utiliza el test exacto de Fisher¹⁸ para incluir las frecuencias de la respuesta “No sabe / No responde” (3 para el grupo experimental negativo y 2 para el grupo experimental positivo), entonces el valor p es igual a 0.00000424, y el resultado sigue siendo significativo al nivel de $p < 0.01$.

Prueba de chi-cuadrado 3: “¿Le agrada la candidata?” (Total de casos)

Grupo	Categorías			Totales
	Le agrada	Le desagrada	Indiferente	
Experimental Negativo	17 (27.05) [3.74]	37 (32.59) [0.60]	29 (23.36) [1.36]	83
Experimental Positivo	27 (16.95) [5.96]	16 (20.41) [0.95]	9 (14.64) [2.17]	52
<i>Totales</i>	44	53	38	135

Resultado: La estadística de chi-cuadrado es de 14.7807. Por lo tanto, el valor p es igual a 0.000617. El resultado es entonces significativo al nivel de $p < 0.01$.

¹⁷ Se omitieron los datos de la respuesta “No sabe / No responde” porque tienen una frecuencia y cantidad esperada menor a cinco, lo cual puede distorsionar los resultados de la prueba.

¹⁸ El test exacto de Fisher se realizó con la siguiente herramienta en línea: <http://www.socscistatistics.com/tests/fisher/Default2.aspx>

Prueba de chi-cuadrado 4: “¿Votaría por la candidata?” (Total de casos)

Grupo	Categorías		Totales
	Sí	No	
Experimental Negativo	15 (22.05) [2.25]	64 (56.95) [0.87]	79
Experimental Positivo	21 (13.95) [3.56]	29 (36.05) [1.38]	50
<i>Totales</i>	36	93	129

Resultado: La estadística de chi-cuadrado es de 8.06. Por lo tanto, el valor p es igual a 0.004525. El resultado es entonces significativo al nivel de $p < 0.01$. Si se utiliza el test exacto de Fisher para incluir las frecuencias de la respuesta “No sabe / No responde” (4 para el grupo experimental negativo y 2 para el grupo experimental positivo), entonces el valor p es igual a 0.01423311. El resultado ya no es significativo al nivel de $p < 0.01$, pero si al nivel $p < 0.02$, lo cual sigue siendo un nivel bastante alto de significancia.

En resumen: Casi todas las pruebas estadísticas realizadas, con excepción de una muestran niveles de significancia de $p < 0.01$, y en muchos casos el valor p exacto es mucho más bajo. Esto quiere decir que hay menos de 1% de probabilidades de que los resultados observados de la investigación pueda ocurrir si no hubiera ninguna relación entre las variables. Estas pruebas, por lo tanto, sustentan la relación que establecida en la hipótesis.

- **Resultado de los grupos de control**

Los grupos de control se llevaron a cabo en el transcurso del mes de octubre del 2015. Para esta fase del trabajo de campo se seleccionaron las clases de 8vo semestre de Sociología, 6to y 8vo semestre de Ciencia Política, y 6to y 8vo semestre de Relaciones Internacionales. Sin embargo, sólo se han analizado los datos de las dos clases de Relaciones Internacionales, dado que sólo en estas dos hubo un nivel significativo de participación.

Como se mencionó en el Capítulo 1, la metodología utilizada con los grupos de control fue mucho más simple que la de los grupos experimentales. Esto se hizo así en parte porque la organización de los grupos experimentales, aunque al final se logró ejecutar exitosamente, también resultó ser bastante complicada, requiriendo la cooperación y coordinación con muchas personas durante el transcurso de casi un mes por grupo. Sin embargo, también se simplificó la metodología porque, para que realmente fueran grupos de control, era necesario no exponer a los participantes en absoluto a la variable independiente (que era la elaboración del argumento).

Por lo tanto, a los grupos de control no se les mostró el video de campaña de la candidata, y solamente se les pidió que buscaran un poco de información sobre Evelyn Matthei y posteriormente dijeran si votarían o no por ella. No se registraron las variables de sexo ni edad, dado que esto hubiera complicado innecesariamente el proceso de recolección de información.

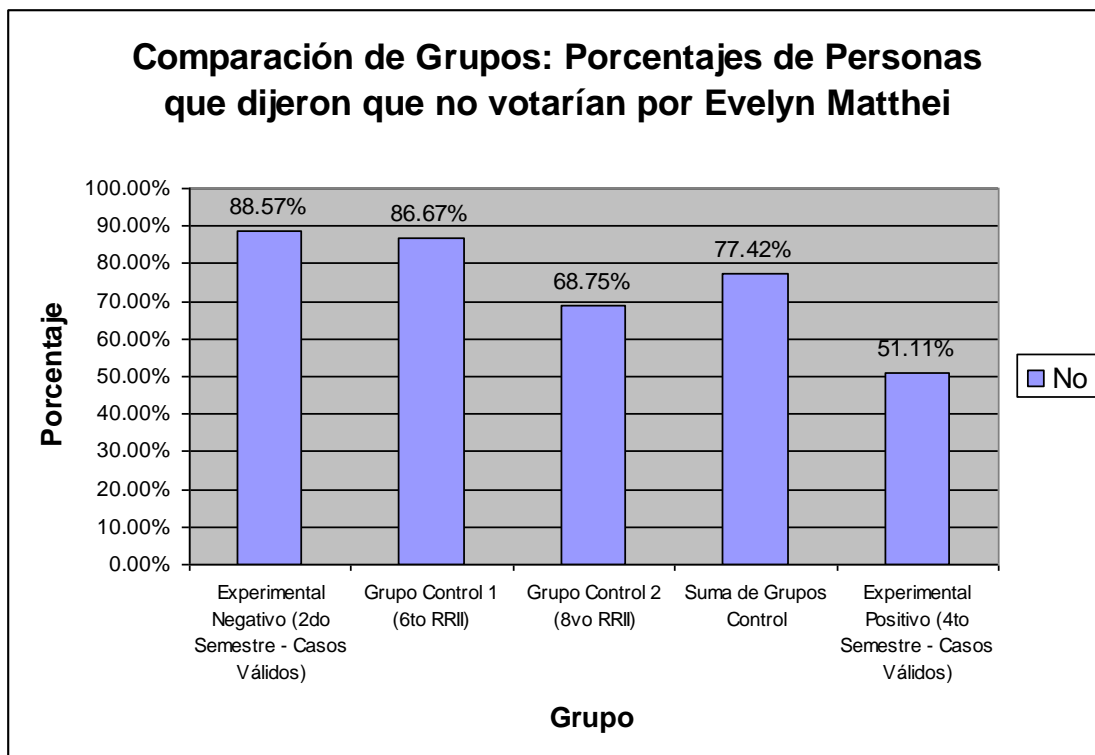
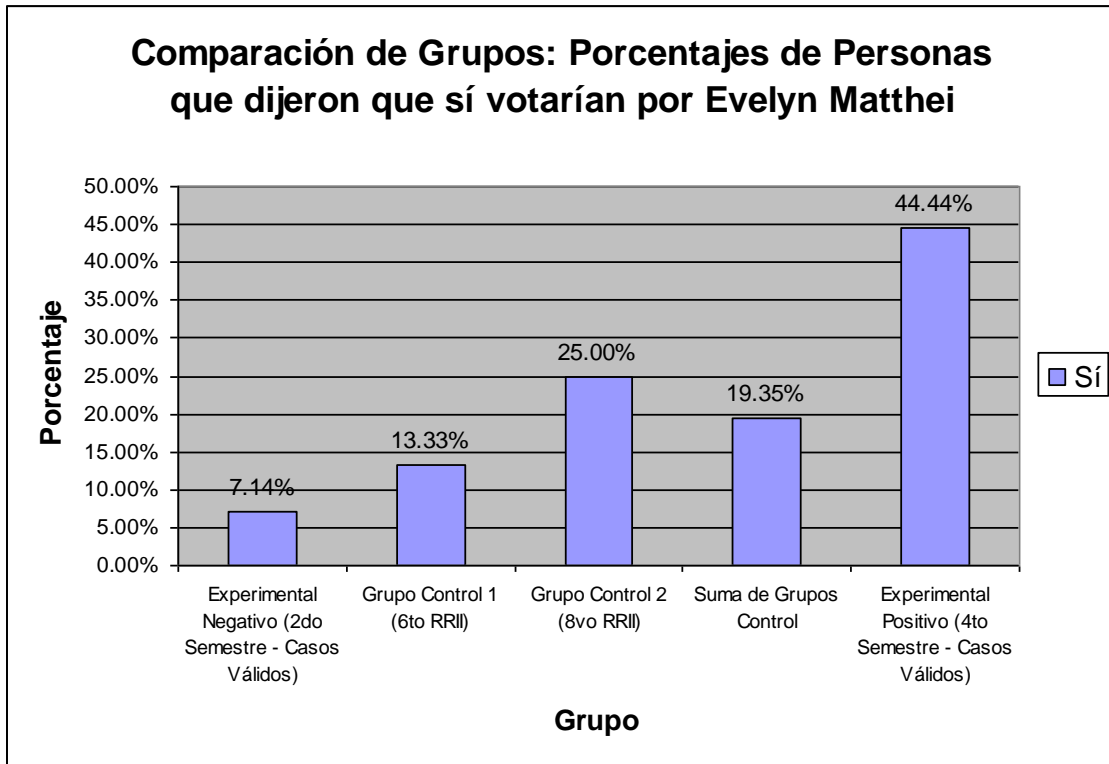
Tabla III: Resultados de los Grupos Control*

Pregunta	Respuesta	Sexto Semestre – Relaciones Internacionales	Octavo Semestre – Relaciones Internacionales	Total
¿Votaría por Evelyn Matthei?	Sí	2 (13.33%)	4 (25.00%)	6 (19.35%)
	No	13 (86.67%)	11 (68.75%)	24 (77.42%)
	No sabe	0 (0.00%)	1 (13.33%)	1 (3.23%)
	(No contesto)	16	18	34
<i>Total</i>		31	34	65

**Nota: los porcentajes están calculados solamente del total de personas que contestaron (15 para 6to semestre, y 16 para 8vo semestre, sumando en total 31).*

Aunque sería tentador afirmar que la alta cantidad de personas que no contestaron significa que la ausencia de la variable independiente evitó que las personas formaran una opinión, tal interpretación es intelectualmente deshonesto, dado que es obvio que estas personas simplemente no quisieron colaborar con la investigación (que fue lo que pasó con las otras clases con las que se trató de hacer grupos de control). Por lo tanto, para el presente análisis, sólo se tomarán en consideración las personas que sí respondieron.

Los resultados de los grupos experimentales y de control se pueden comparar en las siguientes dos gráficas:



Como se puede ver, los porcentajes de las personas que votarían a favor o en contra de la candidata en los grupos control se encuentran en puntos medios entre las proporciones de los dos grupos experimentales (aunque ligeramente más cercanos a los datos del grupo experimental negativo). Los dos grupos experimentales, por lo tanto, presentaron tendencias hacia la formación de opiniones correspondientes con los argumentos que se les solicitó más marcadas que las de los grupos de control. Los datos de esta fase del trabajo de campo, por lo tanto, presentan más evidencia acerca de la influencia que la acción tiene en la formación de actitudes y opiniones, tal y como plantea la hipótesis.

- **Síntesis de resultados**

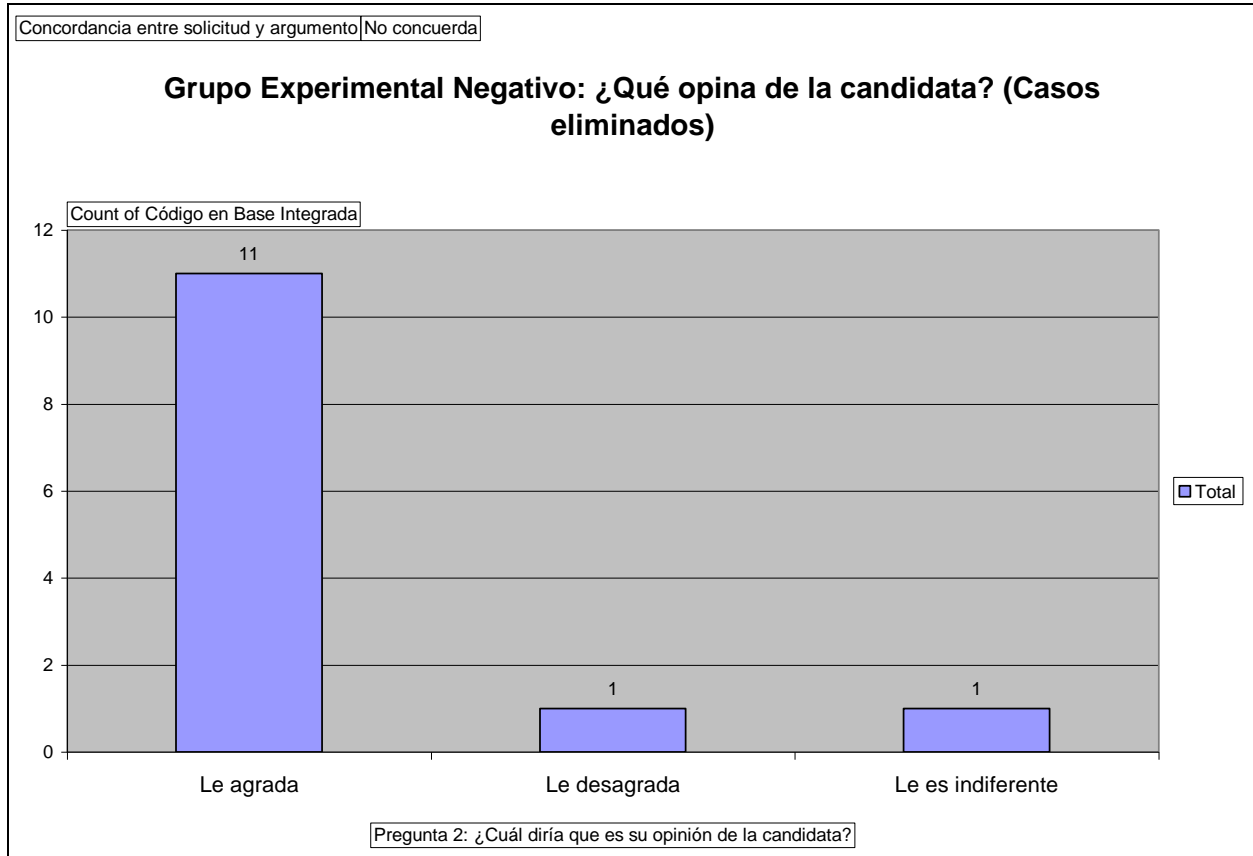
En resumen, en mayor o menor grado, los datos recopilados apoyan las cuatro sub-hipótesis. Las más fuertes son la 1 (argumento positivo → actitud positiva) y la 4 (argumento negativo → disposición a votar en contra). Las otras dos sub-hipótesis son fundamentadas comparando los resultados de las preguntas correspondientes con el resto de los datos de la investigación. Además, los resultados de los grupos de control, que quedaron en un punto medio entre los dos grupos experimentales, proveen más evidencia que apoya la hipótesis.

En el siguiente capítulo se analizarán e interpretarán los resultados dentro del marco teórico que se estableció para esta investigación. Sin embargo, antes de abordar tal análisis, es importante que nos detengamos a examinar rápidamente los resultados de los casos eliminados.

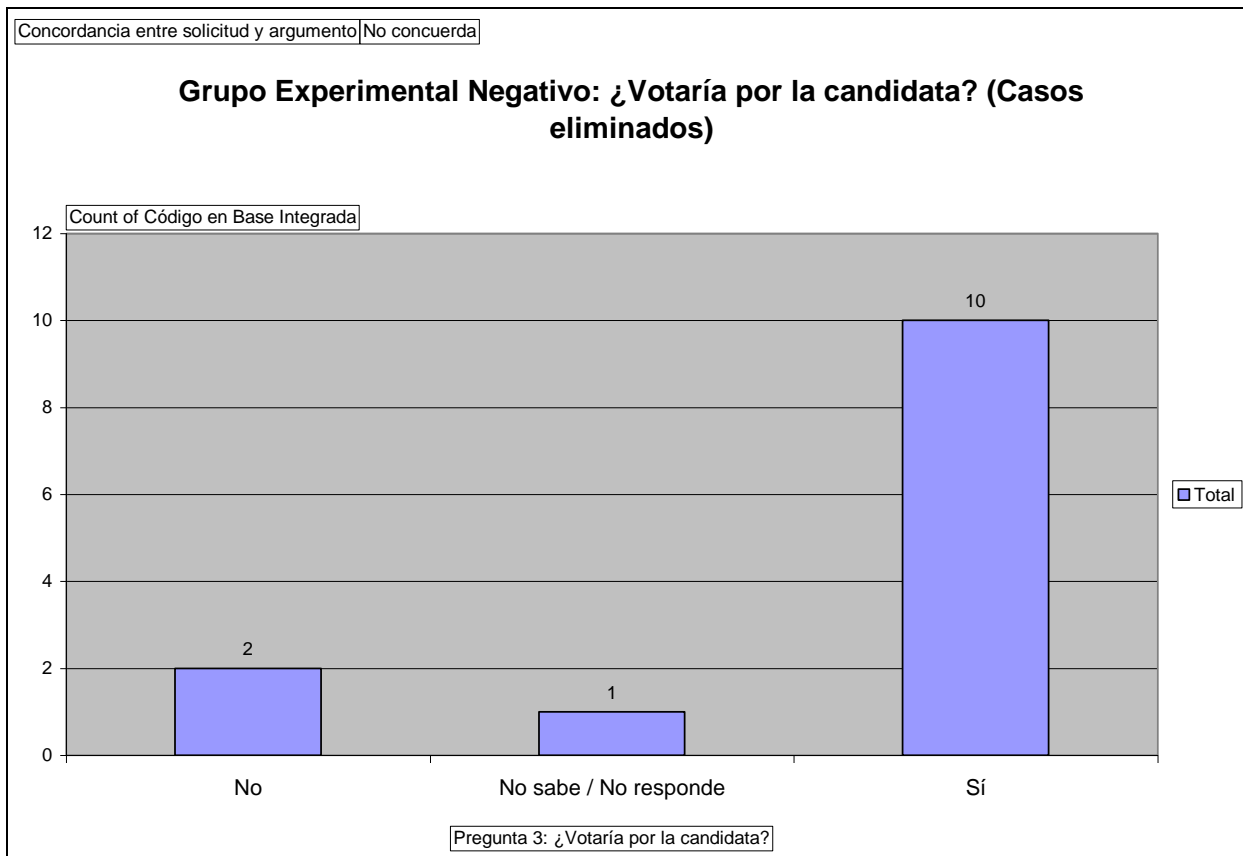
- **Casos eliminados**

En ambos grupos experimentales, alrededor de 15% de los participantes no se conformaron, y elaboraron un argumento distinto al tipo que se les solicitó. En total, fueron 13 participantes del grupo experimental negativo y 7 del experimental positivo. Hasta el momento, estos 20 “casos eliminados” no han sido considerados en el análisis. Sin embargo, vale la pena preguntarse: ¿Qué pasó con estos casos? ¿Será que simplemente no les pusieron atención a las instrucciones? ¿O es posible que esa desobediencia se deba a alguna otra razón?

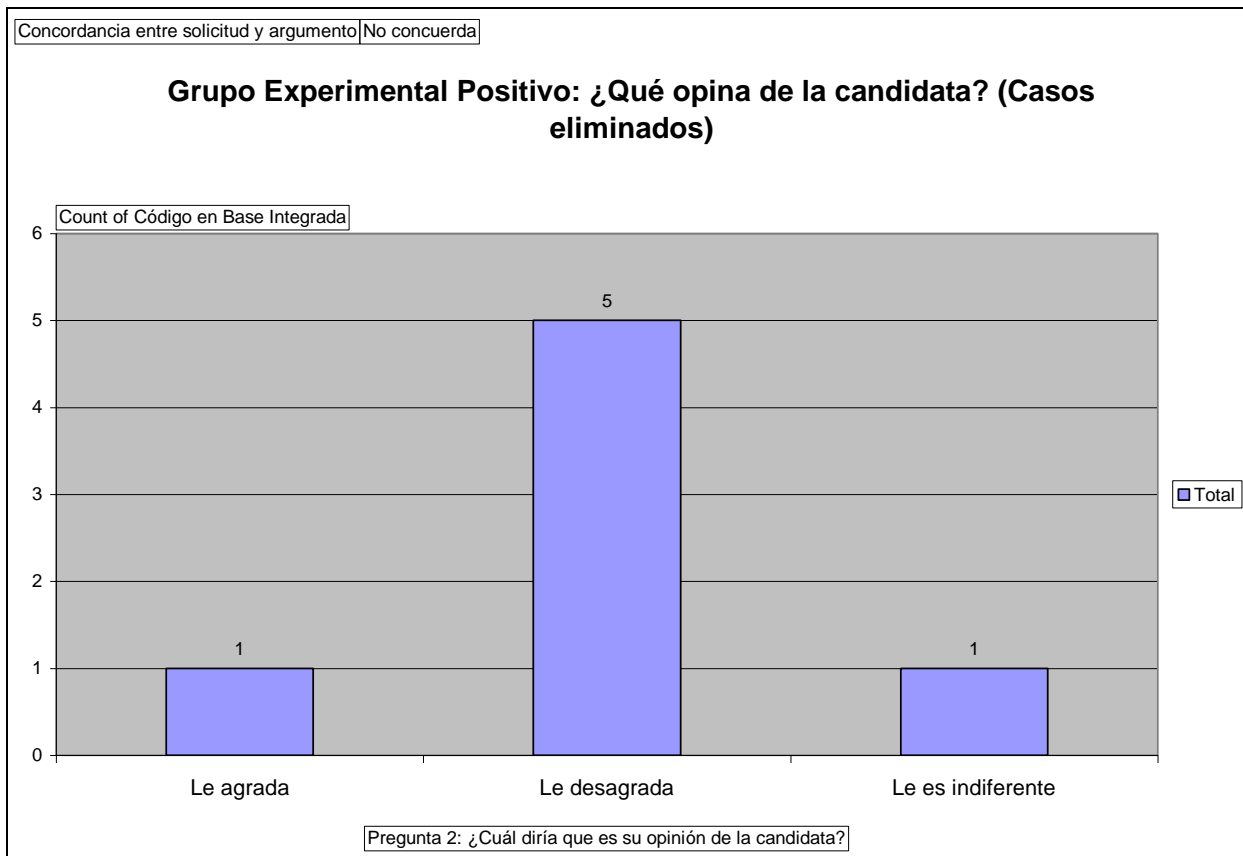
Sin lugar a dudas probablemente hubo más de alguna persona en cada grupo que no estuvo muy atenta cuando se dieron las instrucciones. Sin embargo, veamos algunos datos de los casos eliminados para ver si se puede descubrir alguna otra explicación:



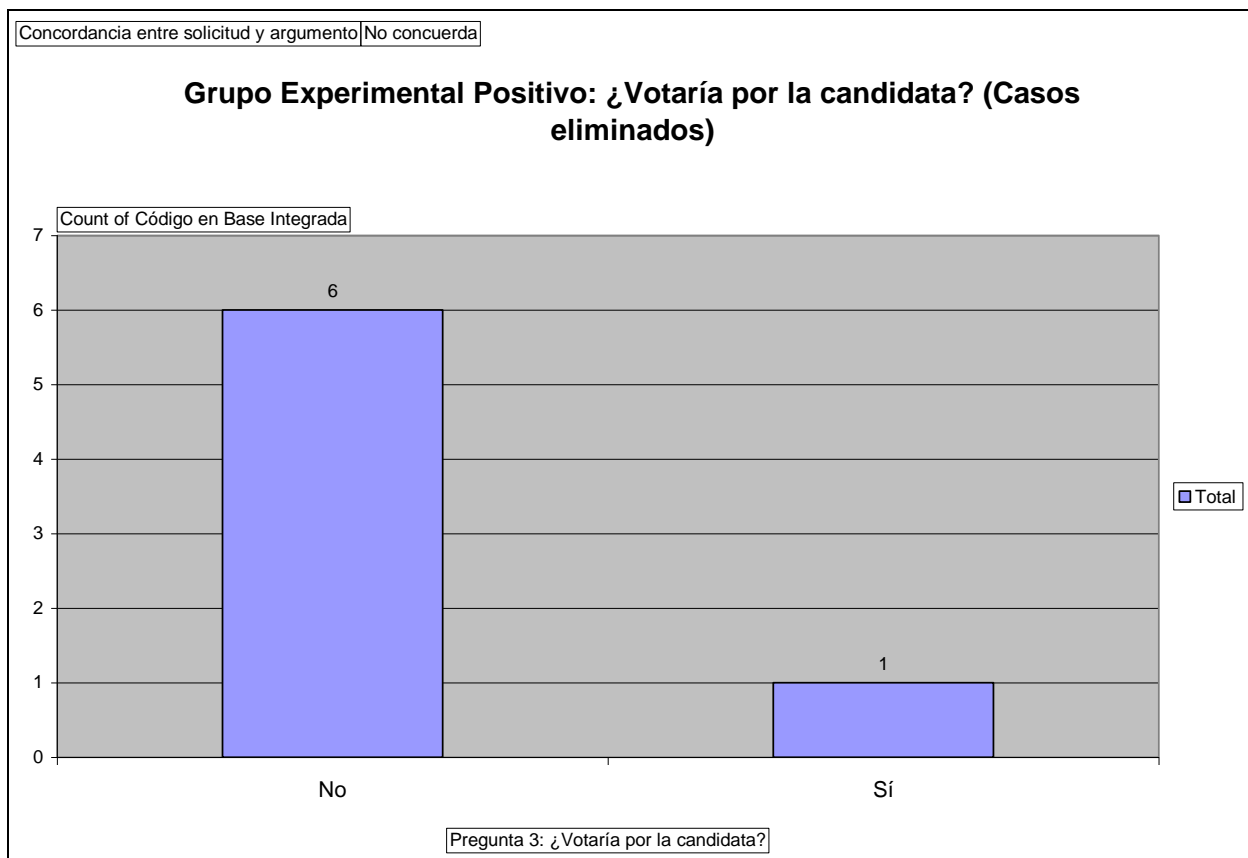
En primer lugar, 11 de los 13 casos eliminados en el grupo experimental negativo afirmaron que les agradaba la candidata, y sólo una persona expresó indiferencia hacia ella. Estos porcentajes no sólo muestran una tendencia muy fuerte a mostrar actitudes favorables hacia Evelyn Matthei, sino que además hay una diferencia muy marcada con el 40% de indiferencia entre los casos válidos de este mismo grupo.



Los casos eliminados también mostraron una muy fuerte tendencia a afirmar que votarían por la candidata, claramente contrastando 88.57% de los casos válidos que dijeron que **no** votarían por ella.



Resultados paralelos ocurrieron en el grupo experimental positivo: Los casos eliminados, aunque fueron muy pocos, mostraron una claro desagrado hacia la candidata y un bajo nivel de indiferencia.



Congruentemente, casi todos los casos eliminados del mismo grupo afirmaron que **no** votarían en por la candidata, en una proporción mucho mayor que los casos válidos (51.11%).

Curiosamente, en las cuatro gráficas anteriores al menos uno de los casos eliminados tuvo una opinión distinta, que se parecía más a la de los casos válidos. Quizás estos fueron los que “no prestaron atención”. Pero, en general, es aparente que los participantes de los casos eliminados fueron personas con opiniones firmemente establecidas. Lo más interesante es que en una actividad que para los participantes era tan trivial, en la que se les solicitó que actuaran de una manera específica que no les causaba ninguna consecuencia negativa, en la que buscaran información y argumentaron sobre una candidata de un país en el que probablemente nunca van a poder votar, y en la que podían mentir sin ninguna repercusión en absoluto, estos casos eliminados de igual manera decidieron no desempeñar el rol de “abogados del diablo” y actuaron de manera consistente con sus actitudes preexistentes.

Esto tiene implicaciones muy importantes para la teoría de la disonancia cognitiva, las cuales se abordarán en el siguiente capítulo.

Capítulo 4: Análisis de los Resultados

- **Aportes a la teoría de la disonancia cognitiva**

Recapitulemos: el propósito de la presente investigación fue poner a prueba una hipótesis derivada de la teoría de la disonancia cognitiva, y proyectada en el campo de la sociología política. Esta teoría establece que cuando una persona actúa de una manera que no concuerda con sus actitudes u opiniones, el sujeto siente incomodidad o “disonancia” que debe eliminar ajustando su forma de pensar para que sea consistente con la manera en la que ha actuado; e, inevitablemente, son las actitudes las que deben cambiar, dado que las acciones pasadas ya no pueden modificarse. La hipótesis que se planteó era, por lo tanto, una predicción deducible de la teoría de la disonancia cognitiva: si a las personas argumentan a favor o en contra de votar por una candidata, las personas consecuentemente generarían actitudes concordantes con tales argumentos.

Como ya se vio, a comparación de los resultados de los distintos grupos que se organizaron durante el trabajo de campo, así como las pruebas de significancia estadística, apoyaron fuertemente la hipótesis. Hacer que un grupo argumentara de una manera específica aumentó significativamente posibilidad de que los integrantes expresaran opiniones congruentes con sus argumentos, comparado con el otro grupo experimental y los grupos de control. Así, entonces, se encontraron fundamentos empíricos que apoyan la teoría de la disonancia cognitiva.

No obstante, incluso sin considerar los casos eliminados, los porcentajes de ninguna respuesta en ningún grupo alcanzaron el 100%: el efecto de la variable independiente no fue absoluto, y no causó unanimidad. Esto, por supuesto, es de esperarse si uno tiene una concepción multivariable de la realidad social: no es razonable suponer (y en esta investigación nunca se supuso) que la disonancia cognitiva es el único mecanismo que explique la generación de actitudes. Más bien, la disonancia cognitiva sólo es una variable que interactúa con otros elementos, como la cultura o la personalidad, para influenciar un aspecto de la conducta

humana¹⁹. Lo que sí se quería demostrar con esta investigación es que, aún dentro de la complejidad de los fenómenos sociales, la disonancia cognitiva por sí sola tiene un efecto significativo y medible, y por lo tanto es una herramienta indispensable en el análisis de tales fenómenos.

Por otro lado, el hecho de que los resultados hayan apoyado la hipótesis no significa que la teoría de la disonancia cognitiva deba dejarse intacta, sin ninguna revisión. Esto se debe a que, de hecho, los datos dan elementos para realizar aportes significativos a la teoría, en al menos en dos aspectos.

El primero de ellos concierne la relación que la teoría establece entre sus dos variables, que son acción y opinión. La teoría propone que esta relación es unidireccional: la acción determina la opinión, y no al revés. Esto es un argumento bastante lógico, dado que las opiniones pueden ser modificadas, lo cual no es cierto de las acciones que ya se han realizado.

Sin embargo, los resultados de la investigación muestran que esto no cuenta toda la historia. No sólo porque, como ya vimos, la influencia de la variable independiente no fue absoluta (lo cual en realidad no es nada nuevo, dado que lo mismo ha sucedido en otros estudios sobre la disonancia cognitiva), sino sobre todo debido a que los datos señalan que la relación entre las variables en realidad no es unidireccional.

Nos referimos específicamente a los casos eliminados, que en ambos grupos experimentales conformaron alrededor del 15% de los participantes. Lo que llama la atención hacia estas personas es que, cuando sus actitudes preexistentes entraron en conflicto con la acción que se les había solicitado, para ellos fingir o mentir no fue una opción, debido a que evidentemente esto no resolvía en absoluto el conflicto de disonancia para ellos. A pesar de lo trivial que el estudio era objetivamente para estos sujetos, mantener la concordancia entre actitud y acción en sí aparentemente nunca les fue subjetivamente algo trivial. Pero, en estos casos, como las personas sí tenían la opción de modificar la acción futura, lo que hicieron fue precisamente *ajustar la acción a la actitud*, efectivamente dándole vuelta a la relación que

¹⁹ Aunque está más allá del alcance de la investigación identificar precisamente cuáles son esos elementos y su peso en la varianza del fenómeno estudiado, podemos deducir que uno de los más importantes son las actitudes preexistentes, como se verá un poco más adelante.

establece la teoría. No obstante, a pesar de este giro, *la concordancia entre actitud y acción se mantenía*.

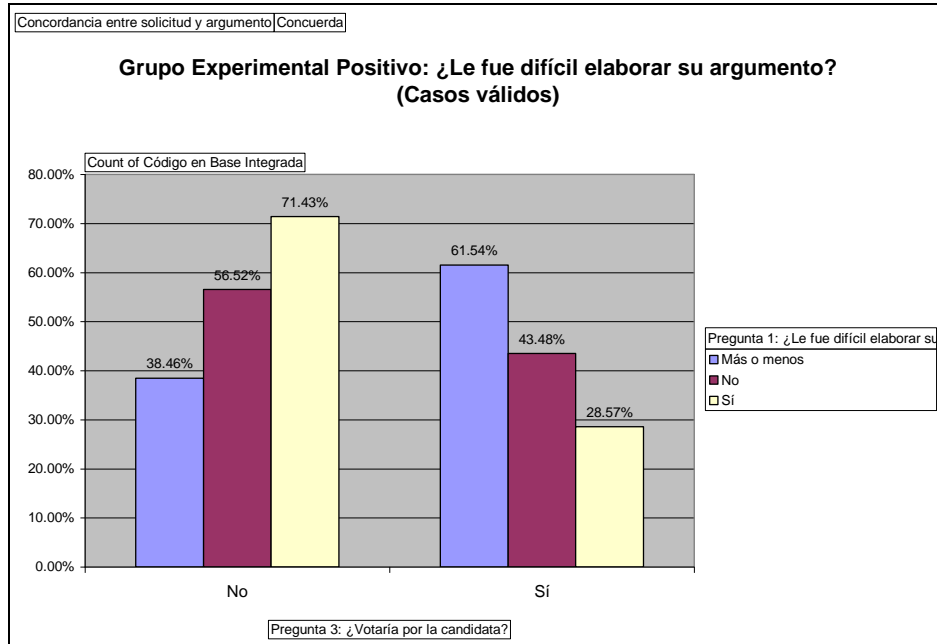
Todo esto indica que la relación entre acción y opinión es de hecho *bidireccional*, y que el enfoque de los análisis realizados a partir de la teoría de la disonancia cognitiva no debe ser en la influencia que la acción tiene sobre las actitudes, sino más bien *en la importancia que subjetivamente tiene para las personas mantener en todo momento la congruencia entre acciones y actitudes*, modificando unas u otras dependiendo cuales se pueden alterar con mayor facilidad en cada caso. La evidencia apunta a que éstas se pueden determinar mutuamente; en la mayoría de las situaciones, sin embargo, a las personas les es más fácil modificar las actitudes que las acciones, y eso explica por qué la teoría de la disonancia cognitiva en su formulación original plantea una relación unidireccional.

El otro aspecto en el que se puede enriquecer la teoría está relacionado con la validez del concepto clave que vincula las dos variables: el mecanismo de la “disonancia”, entendida esta como una incomodidad que sienten los sujetos cuando sus acciones y actitudes no concuerdan. ¿Es realmente la disonancia una explicación satisfactoria de la razón por la cual se mantiene la congruencia entre acciones y actitudes? Y, quizás antes de tratar de responder eso, hay otra pregunta que es de hecho aún más importante: ¿Ocurre efectivamente el supuesto mecanismo de la disonancia?

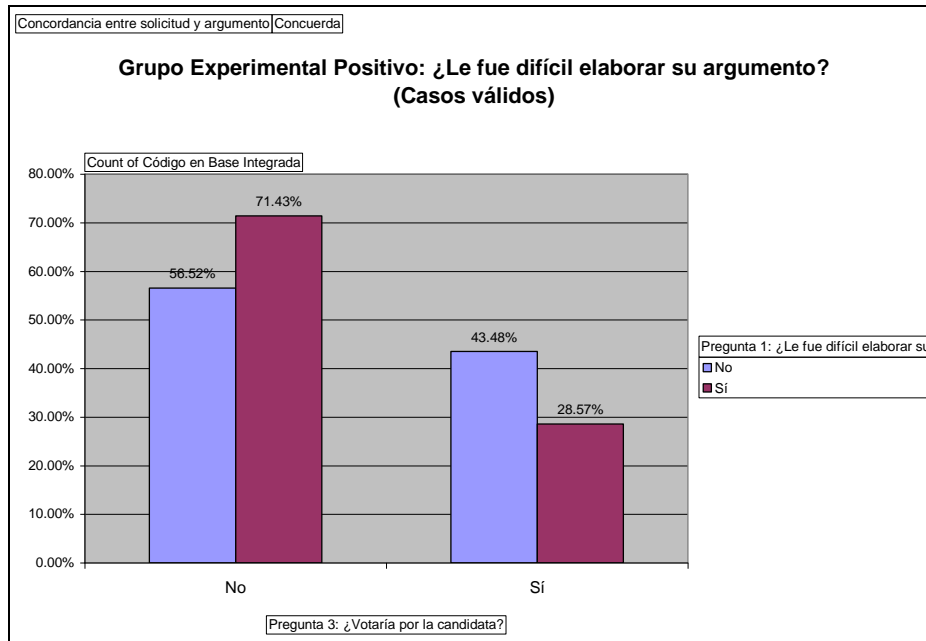
Para ilustrar los problemas con esta explicación, debemos dar algunos pasos hacia atrás, partiendo de un elemento particular de la metodología de la investigación. Una de las cosas que se intentó hacer durante el trabajo de campo era, precisamente, tratar de identificar la disonancia. Para tal propósito, se incluyó en el cuestionario una pregunta con la cual se les pedía a los participantes que respondieran si les fue difícil elaborar su argumento. Se esperaba que tal dificultad fuera un indicador aceptable de la “incomodidad” a la cual se refería la teoría.

Sin embargo, tal indicador fracasó en su propósito, y al analizar sus resultados era evidente que no estaba identificando lo que se pretendía. Por tal razón, tales datos no fueron incluidos en la presentación de resultados del capítulo anterior. No obstante, el hecho de que haya fracasado sí nos es útil para revisar la teoría. Tomemos, como ejemplo, los siguientes

datos del grupo experimental positivo, en el que se cruzan los resultados de la pregunta “¿Votaría por la candidata?” (borde inferior) con los resultados de la pregunta “¿Le fue difícil elaborar su argumento?”:

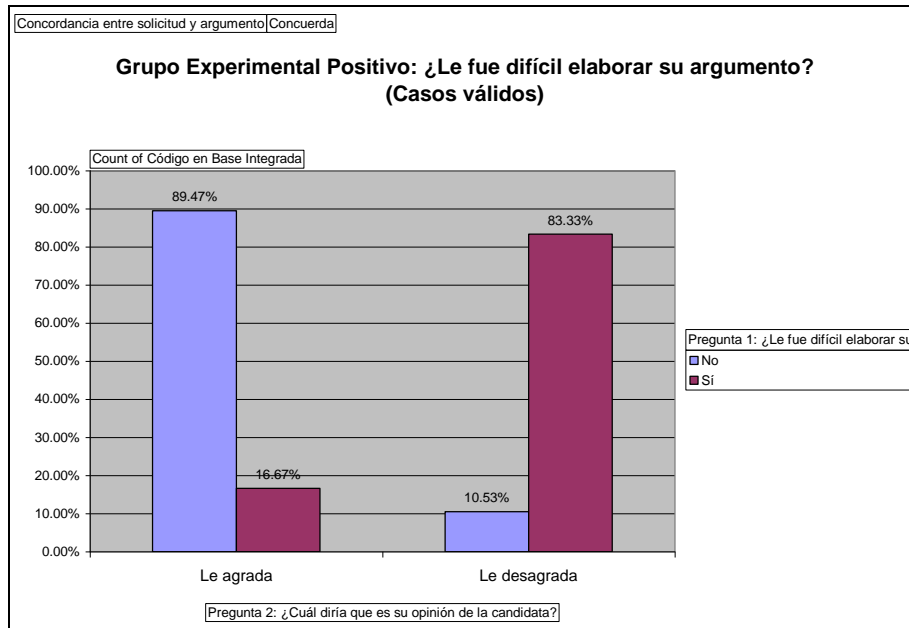


Lo primero que llama la atención de la gráfica es los altos porcentajes de personas que contestaron que les fue “más o menos” difícil elaborar su argumento, representados por las barras de color azul, lo cual dificulta la interpretación de la gráfica. Sin embargo, si se omiten los casos que respondieron “más o menos”, obtenemos el siguiente resultado:



Esta gráfica muestra que, de hecho, los casos válidos que admitieron haber tenido dificultades para elaborar su argumento (y, por lo tanto, los que probablemente sintieron mayor incomodidad) del grupo experimental **positivo** fueron los que dijeron que **no** votarían por la candidata; es decir, los que sí obedecieron las instrucciones, pero cuyas opiniones **no** concordaron con el argumento que presentaron, y por lo tanto con ellos **no** ocurrió el proceso transformador de opiniones que establece la teoría de la disonancia cognitiva (a pesar de que evidentemente sí sintieron la “disonancia”). Los sujetos que sí mostraron tal concordancia, en cambio, expresaron dificultades en la elaboración del argumento en una proporción bastante más baja.

Esta misma tendencia fue aún más marcada cuando la pregunta acerca de la dificultad al elaborar el argumento se cruza con la de si a la persona le agradaba o desagradaba la candidata:



Estos cruces muestran muy claramente, entonces, que la “disonancia” no es realmente la razón por la cual la gente mantiene la concordancia entre actitudes y acciones, ni es el mecanismo que vincula estas dos variables. Al contrario, los datos parecen indicar que la sensación de incomodidad es más probable que la sientan las personas que *no* ajustan sus opiniones para que concuerden con sus acciones, que es totalmente lo contrario de lo que establece la teoría. Aparentemente, las personas en realidad utilizan la incomodidad de la disonancia para justificarse a sí mismas la falta de concordancia; o incluso puede ser que la sensación disonante *evita* que ocurra el cambio de actitudes. Cualquiera que sea el caso, no se encontró evidencia empírica para este supuesto de la teoría.

Nos encontramos en la curiosa situación, entonces, en la que lo que se predijo con la hipótesis de la investigación que fue deducida de la teoría de la disonancia cognitiva fue acertada, pero los datos recopilados indicaron que el mecanismo explicativo clave de la teoría en sí es ficticio. Todo esto de ninguna manera significa que la teoría no sea válida (ya que, como ya se mencionó, los datos apoyan la hipótesis, no sólo en ésta, sino que también en muchas otras investigaciones). Lo que sí significa es que se abre una muy interesante línea de investigación para tratar de encontrar un mecanismo explicativo alternativo que enriquezca la teoría.

En lo que queda de este capítulo se hará una propuesta acerca de la naturaleza de tal mecanismo, la cual se podría utilizar como hipótesis de una investigación futura. Ésta se elaborará reconstruyendo la experiencia de los participantes del estudio a partir del marco teórico que se estableció para este estudio.

- **Interpretación de los resultados en los niveles micro, meso y macroteórico**

Veamos qué podemos descubrir si tratamos de asumir el punto de vista de uno de los casos válidos de la investigación: la participante #44 del grupo experimental negativo. Como por motivos de confidencialidad no podemos utilizar su nombre real, de ahora en adelante la llamaremos Juanita²⁰.

Imaginemos que un día llegó a la clase de Juanita un sujeto muy extraño acompañando al catedrático. Este tipo dijo que era un estudiante de sociología que estaba haciendo una investigación, y le mostró a su clase un video de una señora, que aparentemente fue candidata en las elecciones de Chile o algo por el estilo. El sujeto después le pidió a ella y a sus compañeros que por favor elaboraran argumentos, preferiblemente en contra de votar por la candidata, porque los necesitaba para estudiar un asunto raro de opiniones políticas. También supuestamente se le iba a dar algún premio a la persona que presentara el argumento más convincente, aunque ella sospechaba que no sería nada que realmente valiera la pena. Lo más importante para Juanita, sin embargo, es que el catedrático dijo que el todo este ejercicio iba a valer unos cuantos puntos para el curso.

Lo primero que Juanita tuvo que hacer para realizar este ejercicio de la elaboración del argumento fue conseguir información. Ella fue a su casa, encendió su computadora, y buscó en Google el nombre de Evelyn Matthei. En otras palabras, Juanita empezó un proceso de *aprendizaje*. En este primer momento del estudio fue que entró en juego la epistemología constructivista de Jean Piaget. Juanita, obviamente, tenía que interactuar con su entorno de

²⁰ En los párrafos a continuación se utilizará un lenguaje un poco más informal de lo que normalmente es recomendable en textos académicos. Esto no es por capricho del autor, sino que se hace porque en esta sección se intenta reconstruir fenomenológicamente con la mayor fidelidad posible el flujo de pensamiento hipotético de una de las participantes del experimento, y las personas en su cotidianidad normalmente no piensan con el lenguaje ni la estructura de un informe de tesis.

alguna manera para obtener información acerca de Evelyn Matthei. Sin embargo, lo que nos interesa realmente aquí es cómo la *interacción social* afectó el proceso de aprendizaje de Juanita. Se pueden identificar dos momentos de interacción social claves: En primer lugar, está la solicitud que se le hizo de que presentara un argumento en contra de la candidata, lo cual hizo que fuera más probable que Juanita buscara información negativa acerca de ella, o que valorara negativamente la información que encontrara. En segundo lugar, Juanita sabía que iba a ser calificada por un juez dependiendo de qué tan convincente fuera su argumento. Por lo tanto, a través de la elaboración del argumento, condicionada por las interacciones sociales pasadas y esperadas, Juanita elaboró un esquema de conocimiento en el que simultáneamente organizó y estructuró información y valoraciones. Tal estructuración simultánea es un primer factor que fomenta la correspondencia entre acciones y actitudes.

Una semana más tarde, a Juanita le tocó presentar su argumento ante los jueces. Sin embargo, inesperadamente, el mismo sujeto extraño que le había mostrado el video a su clase previamente le pasó después de su presentación un cuestionario, en el cual le preguntaba su opinión de la candidata y si votaría por ella. Juanita en este momento expresó una opinión desfavorable hacia la candidata, lo cual totalmente tiene sentido si tomamos como referencia a Piaget. Desde la perspectiva teórica de Piaget, sin embargo, no podemos explicar por qué algunas de las personas en la clase de Juanita no expresaron opiniones correspondientes con el argumento que presentaron. Para esto, sin embargo, es que nos puede servir mucho la teoría de George Homans. Esta teoría establece que como las personas mantienen una consistencia en su forma de actuar y pensar debido a que en las más diversas dinámicas sociales han sido recompensadas por ello o castigadas si no lo hacen. Esto explica por qué, como ya se mencionó, los datos de la investigación indican que incluso en situaciones objetivamente triviales, la consistencia nunca es subjetivamente trivial para los actores. La teoría de Homans, por lo tanto, nos señala que los participantes de la investigación tomaron como referencia actitudes preexistentes (con las cuales debían mantener congruencia) cuando formaron su opinión acerca de la candidata, y esto interactuó con el proceso de aprendizaje de la teoría de Piaget.

En esta etapa del cuasi-experimento, entonces, tuvieron que haber ocurrido por lo menos cuatro posibles escenarios:

- 1) Si el o la participante no tenía ninguna actitud preexistente que fuera relevante a la situación (por ejemplo, si no le interesaba mucho la política), entonces con la teoría de Piaget se explica todo el proceso cognitivo, y se formaron opiniones congruentes con la acción / argumento elaborado.
- 2) Si el o la participante tenía actitudes preexistentes que concordaban con el argumento que se solicitó (por ejemplo, si estaba de acuerdo con Evelyn Matthei de que hay que resolver la delincuencia con “mano dura”), entonces la necesidad de concordancia que propone Homans potenció el proceso de la teoría de Piaget. Sin embargo, no debería haber una diferencia observable con los casos del escenario 1.
- 3) Si el o la participante tenía actitudes preexistentes que **no** concordaban con el argumento que se solicitó (en el caso de que no le gustara la solución de “mano dura” de Evelyn Matthei por ser demasiado similar al discurso del entonces presidente Otto Pérez Molina), entonces la necesidad de concordancia que propone Homans **interfirió** con el proceso de la teoría de Piaget, y esto puede ser suficiente para evitar que la opinión generada concuerde con el argumento elaborado. *La mayoría de personas que expresaron haber tenido dificultades al elaborar su argumento fueron aquellas con las que ocurrió este escenario.*
- 4) Una variación del escenario 3 es que las actitudes preexistentes contrarias eran tan fuertes que el o la participante decidió no elaborar el tipo de argumento que se le solicitó. Estos fueron los casos eliminados.

Finalmente llegamos al nivel macro con la teoría de Althusser, que en esta reconstrucción es el más fácil de explicar. Todos en la clase de Juanita fueron expuestos al mismo contexto social que condicionó el proceso de aprendizaje, y por eso generaron opiniones similares cuando no interfirieron otros factores. Esto es muy parecido a la manera en la que los aparatos ideológicos imponen una ideología a través de prácticas comunes. Esta imposición de una visión del mundo no es absolutamente efectiva, pero sí tiene un efecto significativo, que debe manifestarse en proporciones parecidas a las de los grupos experimentales.

Por lo tanto, si se analiza el estudio a partir de este marco teórico, el proceso básico que ocurre en el fenómeno de la disonancia cognitiva es la construcción de esquemas organizativos de la teoría de Piaget, aunque condicionada por los planteamientos de Homans y generalizada por las razones que explica Althusser. En el aprendizaje implícito en tal construcción de esquemas es donde surge el mecanismo explicativo clave que muy probablemente es lo que realmente vincula la acción con las opiniones y actitudes: la generación de criterios de verdad. Es decir, *a nivel fenomenológico, la acción social condiciona la creación de criterios epistemológicos*, los cuales son utilizados por los sujetos para distinguir lo “verdadero” de lo “falso”. Estos mismos criterios son utilizados para generar actitudes. Y esa es probablemente la otra razón por la cual es tan importante para los sujetos mantener la consistencia entre acciones y actitudes, porque a pesar de que quizás tengan la capacidad de mentirles a otras personas, *no les es tan fácil mentirse a sí mismos*. Uno o actúa conforme a lo que considera que es verdadero, o cambia lo que asume que es verdadero.

- **Aporte a la sociología**

Finalmente, antes de concluir, unas breves palabras acerca del aporte de esta investigación a la teoría sociológica.

Como se mencionó previamente, una de las pretensiones de la investigación era indagar sobre uno de los vacíos de conocimiento de la sociología comprensiva acerca de los mecanismos que dan origen a los “sentidos mentados” o significados subjetivos. Para hacer esto, fue necesario profundizar en los temas de actitudes, opiniones y conocimientos, que son más típicos del ámbito de la psicología. Sin embargo, esto no quiere decir que se haya olvidado el aspecto social en absoluto; al contrario, como se ha tratado de demostrar en el análisis realizado en las últimas páginas, *los procesos mentales no pueden ni deben desvincularse de su contexto social*.

Para explicar esto, basta con hacer un ejercicio mental en el que dejamos a un lado la sociología política (de la cual fue prestado un tema para esta investigación) y nos pasamos a la sociología de la religión. La mayoría de personas creen que sus más profundas creencias, opiniones y actitudes religiosas son productos de una convicción personal. Sin embargo, el simple hecho de haber nacido en una familia ladina guatemalteca aumenta significativamente

las probabilidades de que una persona sea católica o evangélica. Si esa misma persona hubiera sido adoptada desde muy temprana edad por una familia de India, en cambio, lo más probable es que esa misma persona hubiera sido hindú. El contexto social, evidentemente, determina de forma trascendental la perspectiva religiosa.

Se pueden citar muchos otros ejemplos. La ropa que consideramos que se ve bien está fuertemente influenciada por la época que nos tocó vivir. Nuestras nociones sobre lo moral, lo bueno y lo malo, son en gran medida culturalmente establecidas. Nuestros estándares de belleza son inculcados por los medios masivos de comunicación. Incluso nuestra noción de nosotros mismos, la base de nuestra identidad, es en última instancia un reflejo de la manera en la que nos relacionamos con otras personas: nuestra profesión que establece vínculos económicos, los grupos a los pertenecemos culturalmente, la nación con la que nos identificamos políticamente, el género que nos asigna roles sociales específicos, etc.

Esta investigación, al abordar el tema de la disonancia cognitiva, pretendió desenredar un poco esta relación entre lo mental y lo social, llegando a dos conclusiones importantes (aunque no del todo nuevas) que pueden ayudar a explicar dicha relación: lo que vincula a ambos ámbitos (lo mental y lo social) es la acción, y para los actores sociales es muy importante mantener consistencia entre los dos. Las personas no suelen cambiar de opiniones súbitamente, ni tampoco acostumbran a comportarse de manera errática, y ambos elementos responden a y son reflejo de un contexto social específico.

Con este dato, la sociología puede (si se anima a hacerlo) inferir mejores modelos de conducta para hacer predicciones a nivel meso o macrosocial; por ejemplo, un sociólogo o socióloga que logre descifrar como un grupo específico percibe su contexto social podría, en teoría, hacer una hipótesis prediciendo cómo tal grupo podría comportarse, tomando en cuenta su necesidad de consistencia entre objetividad, subjetividad y acción. De esta manera la necesidad de consistencia le puede algún orden a la comprensión del caos que son las dinámicas sociales, y por lo tanto puede llegar a ser una contribución muy importante y significativa a la teoría sociológica.

En cualquier caso, la sociología no puede llegar muy lejos sin tomar en cuenta procesos conscientes y subconscientes, al igual que la subjetividad de los actores. Si pierde de vista a los actores, básicamente se queda sin objeto de estudio. Es por eso que la sociología se beneficia de investigaciones como ésta que, si bien se aventuran un poco a explorar otras disciplinas, nunca realmente dejan atrás lo social.

Conclusiones

- La información obtenida durante la investigación apoya la hipótesis de que la acción social influye en la formación de opiniones y actitudes. En términos concretos del cuasi-experimento realizado, el hecho de que una persona argumentara a favor de una candidata aumentaba las posibilidades de que afirmara que votaría por ella y/o que la agradaba; en las personas que argumentaron en contra de ella, en cambio, se observó el efecto opuesto.
- Sin embargo, los datos también indicaron que ciertos supuestos de la teoría de la disonancia cognitiva necesitan ser revisados, específicamente en relación a estos dos puntos:
 - La naturaleza de relación entre las variables (acción y opinión), que evidentemente es bidireccional en vez de unidireccional, lo cual indica que el enfoque de los análisis realizados a partir de la teoría de la disonancia cognitiva no debe ser en la influencia que la acción tiene sobre las actitudes, sino más bien en la importancia que subjetivamente tiene para las personas mantener en todo momento la congruencia entre acciones y actitudes, modificando unos u otros dependiendo cuales se pueden alterar con mayor facilidad en cada caso.
 - La validez de la “disonancia” como mecanismo explicativo que vincula la acción con la opinión, dado que no se pudo encontrar evidencia empírica que la apoye. Al contrario, en general los participantes que expresaron haber sentido la incomodidad de la disonancia fueron aquellos cuyas opiniones **no** concordaron con el argumento que expresaron, y por lo tanto no pasaron por el proceso transformador de opiniones que propone la teoría disonancia cognitiva.
- Del análisis de los resultados de la investigación se dedujo que el proceso de formación y transformación de actitudes que describe la teoría de la disonancia cognitiva ocurre a partir de la interacción entre acciones de aprendizaje y actitudes preexistentes, y el peso que tiene cada uno de estos factores varía según la situación y el individuo.
- Esta investigación, al abordar el tema disonancia cognitiva, pretendió desenredar un poco esta relación entre lo mental y lo social, y se llegó a dos conclusiones importantes que pueden ayudar a explicarla (aunque no del todo nuevas): lo que vincula a ambos ámbitos es

la acción, y para los actores sociales es muy importante mantener consistencia entre los dos. Las personas no suelen cambiar de opiniones súbitamente, ni tampoco acostumbran a comportarse de manera errática, y ambos elementos responden a y son reflejo de un contexto social específico.

- Esta investigación tenía como objetivo ejecutar exitosamente una metodología cuasi-experimental para demostrar una hipótesis dentro del ámbito de las ciencias sociales, sin violar ningún principio ético. Esta metodología resultó ser muy adecuado para la recolección de datos primario con el propósito de poner a prueba la validez de modelos explicativos causales. Sin embargo, fue también evidente que, para poder ejecutar una metodología de este tipo, es necesario que el o la investigadora tenga una considerable capacidad para la planificación y coordinación. Además, con esta técnica es totalmente imprescindible llevar a cabo pruebas piloto, todas las que sean necesarias para precisar el método, afinar los instrumentos, y detectar problemas de logística, particularmente porque los experimentos y cuasi-experimentos no se pueden repetir con el mismo grupo de personas si algo sale mal, y conseguir y organizar a los participantes puede llegar a ser muy complicado. No obstante, vale la pena superar estas dificultades debido las posibilidades que ofrece la experimentación como herramienta de investigación social. Se espera que justamente se considere esta investigación como un ejemplo del potencial que tiene esta técnica para el estudio de los fenómenos sociales en el país.

Recomendaciones

- Como ya se mencionó, no se pudo encontrar evidencia empírica que apoye la validez de la “disonancia” como mecanismo que ajuste las opiniones a las acciones. Es evidente, entonces, que es necesario investigar cuál es realmente el mecanismo que opera en el fenómeno de la disonancia cognitiva. Se ha propuesto, a partir del análisis de los resultados, que probablemente tal mecanismo está relacionado con la formación de criterios de verdad; sin embargo, esa propuesta tendrá que ser puesta a prueba por investigaciones futuras.
- Aunque la investigación se operacionalizó en el tema de la formación de opinión política, que está dentro del ámbito de la ciencia política y la sociología política, el enfoque del estudio siempre estuvo en la relación entre procesos cognitivos y dinámicas sociales. Todo el análisis del aspecto político, entonces, fue secundario. Esto ocurrió así porque era necesario delimitar tanto el objeto de estudio y como el alcance del análisis, y no se pretendía agotar el tema de la disonancia cognitiva en todas sus facetas con esta investigación. Por lo tanto, se recomienda que se aborde no sólo el problema de cómo el poder está relacionado con la disonancia cognitiva en otras investigaciones, sino que también los aspectos culturales, históricos, económicos, etc.
- Aunque esta investigación cumplió su objetivo de ejecutar exitosamente una metodología cuasi-experimental, fue muy claro desde el principio que es imposible llevar a cabo este tipo de investigaciones individualmente, ya que se requiere de la coordinación con múltiples personas (ya sea tanto la gente que apoye con el trabajo de campo, como los participantes del estudio). Afortunadamente se contó con la ayuda de varios voluntarios para hacer el estudio, pero aún así la organización de los grupos experimentales fue bastante compleja. Por lo tanto, se recomienda que se le dé apoyo institucional a las investigaciones experimentales y cuasi-experimentales, dado que así es mucho más probable que se pueda contar con el recurso humano para hacerlas factibles.

Bibliografía

- Bem, D. J. & McConnell, H. K. (1970). *Testing the Self-Perception Explanation of Dissonance Phenomena: On the Salience of Premanipulation Attitudes*. En: *Journal of Personality and Social Psychology*, vol. 14, No. 1. pp. 23-31. Consultado el 01 de marzo del 2015. Recuperado de <<http://www.dbem.org/Testing%20SP%20Theory.pdf>>
- Corbetta, P. (2003). *Social Research: Theory, Methods and Techniques*. Gran Bretaña: SAGE Publications.
- Cotzalo Gómez, R. I. (2012). *Las estrategias que utiliza el docente para resolver la disonancia cognitiva generada durante el proceso de acompañamiento técnico pedagógico influyen en la calidad educativa del nivel primario. Estudio realizado en cuatro escuelas de San Miguel Chicaj, Departamento de Baja Verapaz*. Guatemala: Escuela de Formación de Profesores de Enseñanza Media de la Universidad San Carlos de Guatemala. Consultado el 23 de agosto del 2015. Recuperado de <http://biblioteca.usac.edu.gt/tesis/29/29_0095.pdf>
- Festinger, L. & Carlsmith, J. M. (1959). *Cognitive Consequences of Forced Compliance*. En: *Journal of Abnormal and Social Psychology*, vol. 58, pp. 203-210. Consultado el 01 de marzo del 2015. Recuperado de <<http://psychclassics.yorku.ca/Festinger/>>
- García, R. (2000). *El Conocimiento en Construcción: de las Formulaciones de Jean Piaget a la Teoría de Sistemas Complejos*. Barcelona: Editorial GEDISA.
- Kerlinger, F. N. (1979). *Enfoque conceptual de la Investigación del Comportamiento*. Mexico: Nueva Editorial Interamericana, S. A.
- Lewis, W. (2014). *Louis Althusser*. En: Zalta, E. N. (Ed.) (2014). *The Stanford Encyclopedia of Philosophy (Spring 2014 Edition)*. Consultado el 10 de agosto del 2015. Recuperado de <<http://plato.stanford.edu/archives/spr2014/entries/althusser/>>
- McLeod, S. A. (2012). *Experimental Method*. Consultado el 03 de julio del 2016. Recuperado de: <www.simplypsychology.org/experimental-method.html>
- McLeod, S. A. (2014). *Cognitive Dissonance*. Consultado el 05 de julio del 2016. Recuperado de: <www.simplypsychology.org/experimental-method.html>
- Mann, D. (2011). *Understanding Society: A Survey of Modern Social Theory*. Canada: Oxford University Press.

- Myers, D. G. (2007). *Psychology*. Estados Unidos de América: Worth Publishers.
- Noguera, J. A. (2003). *¿Quién teme al individualismo metodológico? Un análisis de sus implicaciones para la teoría social*. En: Papers, Año 2003, Número 69, pp. 101-132. Consultado el 03 de julio del 2016. Recuperado de:
<<http://gsadi.uab.cat/images/pdfs/Qui%C3%A9n%20teme%20al%20individualismo%20metodol%C3%B3gico.pdf>>
- Pineda García, G. & Gómez-Peresmitré, G. (2006). *Estudio piloto de un programa de prevención de trastornos alimentarios basado en la teoría de la disonancia cognoscitiva*. En: Revista Mexicana de Psicología, Junio 2006, Volumen 23, Número 1, 87-95. Distrito Federal, México: Sociedad Mexicana de Psicología A.C.. Consultado el 23 de agosto del 2015. Recuperado de
<<http://www.redalyc.org/pdf/2430/243020646011.pdf>>
- Presnell, F. (Ed.) (1999). *Jean Piaget*. Muskingum University. Consultado el 05 de julio del 2016. Recuperado de: <<http://muskingum.edu/~psych/psycweb/history/piaget.htm>>
- Rodríguez Kant, A. & Morales de Barbenza, C. (1972). *La potencialidad ansiogénica de la disonancia cognitiva*. En: Revista Latinoamericana de Psicología, vol. 4, núm. 1, 1972, pp. 103-115. Bogotá, Colombia: Fundación Universitaria Konrad Lorenz. Consultado el 23 de agosto del 2015. Recuperado de <<http://www.redalyc.org/pdf/805/80540106.pdf>>
- Schachter, S. (1994). *Leon Festinger*. Washington D.C.: National Academy of Sciences. Consultado el 05 de julio del 2016. Recuperado de: <<http://www.motherjones.com/files/lfestinger.pdf>>
- Treviño, A. J. (2009). "George C. Homans, the human group and elementary social behaviour". En: *The encyclopaedia of informal education*. Consultado el 05 de julio del 2016. Recuperado de:
<www.infed.org/thinkers/george_homans.htm>
- Tribunal Supremo Electoral, Guatemala C.A. (2015). *Resultados Elecciones Generales y al Parlamento Centroamericano 2015*. Consultado el 08 de noviembre del 2015. Recuperado de
<<http://resultados2015.tse.org.gt/1v/resultados-2015/index.php>>
- Weber, M. (1978). *Economy and Society*. Estados Unidos de América: University of California Press.

Herramientas estadísticas:

- **Prueba de chi-cuadrado:**

Social Science Statistics (s.f.). *Chi-Square Test Calculator*. Consultado el 10 de agosto del 2016.

Recuperado de <<http://www.socscistatistics.com/tests/chisquare2/Default2.aspx>>

- **Test exacto de Fisher:**

Social Science Statistics (s.f.). *Easy Fisher Exact Test Calculator*. Consultado el 10 de agosto del 2016.

Recuperado de <<http://www.socscistatistics.com/tests/fisher/Default2.aspx>>

- **Cálculo de intervalos de confianza para proporciones o conteos:**

GraphPad Software (s.f.). *Confidence interval of a proportion or count*. Consultado el 10 de agosto del

2016. Recuperado de <<http://graphpad.com/quickcalcs/confInterval1/>>

Video:

Obelia UDG (2013, 26 de octubre). Franja electoral Evelyn Matthei, capítulo 5 [Video]. Consultado el 10

de agosto del 2015. Recuperado de: <<https://youtu.be/gfAC0FzwGYE>>

Anexo I – Instrumentos de Recolección de Información

Hoja de Jueces:

# de Participante	Nombre	Tipo de argumento (marcar con X)		Calificación (0 a 100)	Control de calidad (marcar con X)	
		A favor	En contra		Aprobado	Rechazado
		?	?		?	?
		?	?		?	?
		?	?		?	?

Cuestionario de Fase 3:

# de Participante	Nombre	1. Sexo (Femenino [F] / Masculino [M])	Edad (#)	1. ¿Le fue difícil elaborar su argumento? 1. Sí 2. Más o menos 3. No	2. ¿Cuál diría que es su opinión de la candidata? 1. Agrada 2. Desagrada 3. Indiferente	3. ¿Votaría por la candidata? 1. Sí 2. No 3. NS/NR

Protocolo: Se les dio la instrucción a las y los asistentes del trabajo de campo que fueran lo más neutral posible al interactuar con las participantes de la investigación y enunciar las preguntas. Para ayudarles a mantener tal neutralidad, a las y los asistentes no se les informó qué tipo de argumento se le había solicitado a cada grupo. Las columnas de “# de Participante” y “Nombre” se habían llenado previamente con los listados oficiales de los estudiantes de cada clase para así facilitar la recolección de datos, y así los asistentes solamente le preguntaron el nombre a cada participante para llenar la fila correspondiente.

Por otra parte, la pregunta 3 del cuestionario fue planteada de la siguiente manera: *“Imagínese por un momento que resultara que Evelyn Matthei es guatemalteca, y que se hubiera lanzado a las elecciones presidenciales aquí en Guatemala ¿Usted votaría por ella?”*

Anexo II – Cronograma de la Investigación

ACTIVIDAD	Semanas - Agosto 2015				Semanas - Septiembre 2015				Semanas - Octubre 2015				Semanas - Noviembre 2015	
	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2
Preparación del trabajo de campo	X	X	X											
Prueba piloto		X	X	X										
Trabajo con grupos experimentales				X	X	X	X	X						
Trabajo con grupos control						X	X	X	X					
Procesamiento de datos					X	X	X	X	X	X	X	X		
Elaboración del informe final											X	X	X	X

Anexo III – Intervalos de Confianza²¹

Intervalos de confianza: “¿Le agrada la candidata?” (Total de casos)

Grupo	Categorías			Totales
	Le agrada	Le desagrada	Indiferente	
Experimental Negativo	17 (0.2048) [0.1311 a 0.3047]	37 (0.4458) [0.3436 a 0.5528]	29 (0.3494) [0.2554 a 0.4568]	83
Experimental Positivo	27 (0.5192) [0.3869 a 0.6490]	16 (0.3077) [0.1985 a 0.4434]	9 (0.1731) [0.0915 a 0.2996]	52
<i>Totales</i>	44	53	38	135

Datos de las celdas: frecuencia observada, (proporción), [intervalo de confianza de 95%]

Intervalos de confianza: “¿Votaría por la candidata?” (Total de casos)

Grupo	Categorías			Totales
	Sí	No	No sabe / No responde	
Experimental Negativo	15 (0.1807) [0.1115 a 0.2782]	64 (0.7711) [0.6692 a 0.8490]	4 (0.0482) [0.0152 a 0.1212]	83
Experimental Positivo	21 (0.4038) [0.2814 a 0.5395]	29 (0.5577) [0.4233 a 0.6841]	2 (0.0385) [0.0032 a 0.1372]	52
<i>Totales</i>	36	93	6	135

Datos de las celdas: frecuencia observada, (proporción), [intervalo de confianza de 95%]

²¹ Los intervalos de confianza se calcularon utilizando la herramienta de la siguiente página web: <http://graphpad.com/quickcalcs/confInterval1/>, que utiliza el “método modificado de Wald”. La amplitud de los intervalos de confianza se debe al pequeño tamaño de la muestra, que está dentro de las limitaciones reconocidas del presente estudio.