

Tradición cognitivista de la psicología social

*Anastasio Ovejero**

Universidad de Oviedo

1. LA PSICOLOGIA SOCIAL Y LOS PROCESOS COGNITIVOS

Tras un largo predominio del paradigma conductista en Psicología durante muchos años, a lo largo de los 60 es sustituido por otro bien diferente: el paradigma cognitivo. Según esta nueva perspectiva el hombre es fundamentalmente un procesador de información y por tanto no será un respondiente neutral a los estímulos que se le presenten, sino que sus respuestas estarán en función de cómo interprete tales estímulos, o dicho de otra manera, de cómo procese esos estímulos. Pero ese procesamiento de la información se verá influido por una serie de factores de orden social: normas culturales, roles desempeñados, grupos de pertenencia, actitudes, prejuicios, etc. Por tanto, si es cierto que no podemos entender el comportamiento humano sin acudir a sus componentes cognitivos, también lo es que no podemos entender sus componentes cognitivos sin tener en cuenta sus características psicosociales. En consecuencia, tal como veremos más adelante, se hace del todo indispensable

la colaboración entre la Psicología Social y la Psicología Cognitiva.

Pues bien, por parte de la Psicología Social no sólo se da actualmente esa colaboración, sino que fue siempre, al menos en parte, cognitiva, incluso mucho antes de la aparición del paradigma cognitivo. La Psicología Social fue un oasis de libertad cognitiva en la férrea dictadura conductista. Mientras eran expulsados de la Psicología los conceptos mentalistas precisamente por ser mentalistas, la Psicología Social no sólo los estudiaba, sino que incluso colocó en el centro de sus intereses un tema tan cognitivo como es el de las actitudes y el cambio de actitudes.

Pero, desde luego, en Psicología Social no ha existido nunca una sola perspectiva teórica que englobase a todos o la mayoría de los estudios realizados en esta disciplina. Sin embargo, creo que de los diferentes enfoques existentes sin duda alguna el *cognitivo* ha sido el más influyente:

a) La perspectiva psicoanalítica ha sido escasamente influyente debido a que

* Dirección del autor: c/ Vázquez de Mella, 46, 1.º C. OVIEDO-33012.

difícilmente sintonizaba con una Psicología Social de corte claramente experimentalista tras Floyd Allport.

b) La perspectiva conductista no ha sido nunca muy aceptada en Psicología Social, al menos en «estado puro», pues incluso las teorías «conductistas» psicopsicológicas han tenido fuertes componentes cognitivos (teorías del aprendizaje social, del intercambio, etc.). En efecto, Floyd Allport aceptó, influido por Holt, un conductismo «heterodoxo» para combatir el instintivismo de McDougall, pero muy pocos psicólogos sociales aceptaron el modelo watsoniano. El propio Allport defendió la necesidad del estudio de la conciencia. Lo que hicieron los psicólogos sociales conductistas fue, como dice Jiménez Burrillo (1980), mostrar la inviabilidad metodológica y teórica del conductismo, puesto que si se quería aplicar este modelo a la Psicología Social era necesario incorporar factores cognitivos (Hovland, Homans, Lerner, etcétera).

c) La perspectiva del interaccionismo simbólico fue también escasamente influyente en esa Psicología Social experimentalista y psicologista heredera de Allport, pero nunca perdió su influencia sobre la otra Psicología Social, la sociológica, proveniente de Cooley, Mead, Ross, etc. De todas formas, en esta perspectiva se percibe ya claramente el peso de los factores y procesos cognitivos, no en vano los interaccionistas consideran la conducta como *subjetivamente* determinada en un contexto social específico. Ello se constata con toda nitidez en su figura central, George H. Mead, cuya principal preocupación en la investigación psicológica era la *mente*. Gracias a él la Psicología Social sociológica no necesitó, en mi opinión, recuperar el sujeto que el conductismo había desterrado de la Psicología.

d) La perspectiva gestaltista, en cambio, es ya claramente cognitivista. Su preocupación por los procesos de organización de la experiencia la llevó a subrayar el estudio de la percepción y a se-

ñalar las formas características en que los procesos perceptivos se organizan, afirmando ya que percibimos mediante esquemas, aspecto este fundamental en la Psicología Social Cognitiva actual.

Si la Psicología Social Sociológica no tuvo que desterrar al sujeto, tampoco tuvo que hacerlo a la Psicología Social Psicológica gracias no sólo a Allport sino también, y sobre todo, a Kurt Lewin. «Lewin dejaba poco espacio a los motivos inconscientes de Freud o a las contingencias ambientales de Skinner. El resultado fue un énfasis unilateral sobre los factores cognoscitivos y conscientes a expensas de los aspectos más profundamente interiores o de aquellos inmediatamente externos del comportamiento» (Schellenberg, 1981, p. 131). Y una de las herencias de Lewin fue que la mayoría de los psicólogos sociales que se han formado en los departamentos de psicología concedió siempre una gran atención a las teorías y procesos cognitivos.

Así, pues, vemos que los psicólogos sociales, tanto los sociologistas como los psicologistas, han sido siempre, en mayor o menor medida, cognitivistas. Y es que como afirmaba recientemente Zajonc (1980, p. 181 y ss.) la naturaleza esencialmente cognitiva de la Psicología Social se da a varios niveles:

— A nivel metodológico: los psicólogos sociales definen sus VD y sus VI, manipulan sus VI y crean el contexto experimental apropiado principalmente en términos cognitivos y a través de métodos cognitivos.

— A nivel de explicación de los fenómenos psicosociales: la mayoría de estos fenómenos son explicados apelando a varias formas de mediación cognitiva: procesos de influencia social, autoconcepto, etcétera.

— A nivel de los procesos cognitivos y perceptivos como auténticos problemas psicopsicológicos: basta con examinar cualquier manual de Psicología Social y veremos un gran número de problemas que son básicamente problemas

de procesamiento de información: disonancia cognitiva, formación de impresiones, atribución, etc.

Por ello «la Psicología Social ha sido cognitiva desde hace mucho tiempo. Era cognitiva desde mucho antes de que se produjera la revolución cognitiva en la Psicología Experimental» (Zajonc, 1980, p. 196). Ya en 1948, cuando términos como «cognición», «conciencia», «mente», etc., estaban fuera del vocabulario de los psicólogos experimentales, Krech y Crutchfield escribían (1948, p. 77): «Cómo percibimos el mundo es un producto de la memoria, la imaginación, el rumor y la fantasía igual que estamos "percibiendo" actualmente a través de nuestros sentidos. Si queremos entender la conducta social, debemos conocer cómo todas las percepciones, memoria, fantasías se combinan, o se integran, o se organizan dentro de *estructuras cognitivas* actuales».

2. ETAPAS EN LA FORMACION DE LA PSICOLOGIA SOCIAL COGNITIVA

Como estamos viendo, la Psicología Social fue siempre cognitiva, pero no lo fue siempre de igual manera. Podríamos distinguir al menos tres etapas cada una de ellas con importantes características distintivas:

A) *Antes de la Segunda Guerra Mundial*: en esta época la Psicología Social aún no es claramente cognitiva, pero sí posee ya muchos componentes cognitivos que permiten vislumbrar el futuro cognitivo de nuestra disciplina. Nosotros destacaremos sólo dos hechos que creemos no sólo representativos de la época que estamos viendo sino además los dos con una influencia determinante en la Psicología Social actual:

a) *Factores sociales en la percepción y en la memoria*: aunque este tema experimentará un mayor después de la Guerra Mundial, y por ello ya lo veremos con más detenimiento, ya antes se habían pu-

blicado importantes trabajos que demostraban la influencia que los factores sociales tenían sobre la percepción y la memoria: Goring (1913), Laird (1923), Zillig (1928), Bartlett (1932), Sherif (1935, 1936), Horowitz y Horowitz (1937-1938), Nadel (1937), etc.

b) *Los trabajos de Kurt Lewin*: Kurt Lewin como gestaltista que era, aunque no muy ortodoxo, también se interesó por los factores cognitivos como determinantes de la conducta humana. De hecho, una de sus tesis básicas dice que para entender la conducta de una persona hay que conocer la totalidad de las fuerzas que operan en su campo psicológico, y en consecuencia, también las fuerzas cognitivas. Ahora bien, la influencia de Lewin sobre la Psicología Social fue muy grande y una buena parte de la tradición cognitivista de la esta disciplina se lo debe a él. Basta con ver que algunos de los grandes psicólogos sociales cognitivos fueron muy directos discípulos suyos (Heider, Festinger, etc.). Es más, Lewin no sólo ejerció una influencia general sobre el futuro cognitivo de la Psicología Social, sino también una influencia concreta y directa en algunos temas específicos:

— El recuerdo selectivo de las tareas inacabadas o efecto Zeigarnik: existe una tendencia cognoscitiva a terminar las tareas que se empiezan, de forma que cuando no se terminan surge en el individuo una tensión que se reduce al terminar esa tarea. Esta hipótesis de Lewin le llevó a Zeigarnik (1927) a predecir y comprobar experimentalmente que las tareas inacabadas se recordarán con mayor precisión y exactitud que las tareas acabadas.

— Nivel de aspiración: Lewin y sus colegas desarrollaron una teoría para predecir el grado de dificultad que un individuo elegirá. Cuando la consecución de un éxito es sumamente improbable se preferirá escoger otro éxito razonablemente probable, aunque el primero se valore mucho más. O en términos de Lewin, la probabilidad subjetiva de éxito determina la potencia de una situación.

Así, pues, la valencia de cualquier nivel de aspiración está en función de muchos factores, determinados cultural y personalmente, pero sin duda alguna los más importantes serán los cognitivos, que además de su valor por sí mismos, también mediatizan a los otros. De hecho, Festinger (1942) elaboró más esta teoría, pero haciendo un mayor hincapié precisamente en un factor tan cognitivo como es la expectativa de fracaso.

Otros temas concretos serán el estudio del conflicto, el valor sustitutivo de las actividades alternativas, etc.

B) *Después de la Segunda Guerra Mundial*: la Psicología Social alcanzó un momento álgido al terminar la Segunda Guerra Mundial, debido entre otras razones al exilio que muchos importantes psicólogos sociales alemanes tuvieron que realizar a Estados Unidos, muchos de ellos de clara tradición cognitivista (Lewin, Reider, Adorno, etc.). Por ello es justo en esta época cuando más claramente se va perfilando una perspectiva cognitiva en la Psicología Social. Y ello se constatará a muchos niveles: si echamos una ojeada a los autores más representativos (Asch, Heider, Bruner, Festinger, etc.), si examinamos los manuales de la época, o si analizamos los principales temas de estudio. Nosotros adoptaremos estos dos últimos enfoques:

a) *Manuales*: escogeremos tres de los manuales más representativos de esta fase y que cronológicamente abarcan las dos décadas: el de Klineberg (1940, 2.^a ed. rev., 1954), el de Asch (1952) y el de Krech, Crutchfield y Ballacey (1962), cuyo título es, en los tres casos, el escueto «Social Psychology».

— *Klineberg* (1940) dedica todo el capítulo VIII a «Los factores sociales en la percepción y en la memoria», afirmando explícitamente (p. 199) que «uno de los adelantos más conspicuos en la investigación, en los años recientes, está representado por el grado hasta el cual la percepción sensorial se ha convertido en un problema sociopsicológico... Ya no

es posible considerar la percepción como un fenómeno meramente individual... Se han acumulado suficientes pruebas que indican que los factores sociales deben ser considerados, si se quiere que los fenómenos de la percepción sensible puedan ser comprendidos correctamente».

Y tras revisar los estudios sobre este tema termina el capítulo diciendo (p. 220) que «es difícil exagerar la importancia de los materiales estudiados en este capítulo para la comprensión de ciertos aspectos de las relaciones sociales. Si lo que vemos depende de nuestros deseos, tanto como de los estímulos objetivos de la percepción; si la realidad se desfigura para que se adapte a nuestros conceptos previos; si los miembros de nuestro propio grupo determinan, al menos en parte, lo que el mundo nos parece ser, se desprende que una gran parte de la incompreensión entre los individuos y, posiblemente también entre las naciones, quizá obedezca a tales diferencias determinadas por el grupo en el que las percibimos... Los factores sociales suelen determinar lo que uno recuerda, y los estudios de los testimonios y de la reproducción en cadena muestran la manera y el grado hasta la cual la reproducción queda influida por la situación social. Los clichés étnicos suelen desempeñar un papel importante en la reproducción de distorsiones, tanto en nuestra percepción como en nuestro recuerdo de la conducta de miembros de otros grupos».

— *Asch* (1952): este manual sí esta repleto de aspectos cognitivos, destacando varios temas:

1) Base cognoscitiva de las emociones (p. 119-123): «La relación entre las emociones y las condiciones cognoscitivas fue a menudo muy descuidada por causa del viejo supuesto según el cual constituyen procesos separados y antitéticos. Nuestra discusión enfoca el problema desde un ángulo diferente. Revela que las estructuras específicas percepto-cognoscitivas conforman a menudo la base necesaria de las experiencias emocionales. La mayor parte de las emocio-

nes humanas no se conciben en ausencia de un contenido particular de ideas. Parece justificado afirmar que la cualidad y el alcance de las emociones corresponden a la cualidad y al alcance de nuestra penetración intelectual.

Se deduce que los fenómenos cognoscitivos y emocionales no constituyen dos series desvinculadas de acontecimientos que puedan conectarse arbitrariamente... La causa de una emoción no consiste en la propiedad física del estímulo, sino en la forma cómo comprendemos su actuación y su relación con nuestras finalidades...

Si se ignora su base cognoscitiva no queda otra alternativa que el punto de vista subjetivista sobre las emociones» (Asch, 1952, p. 122).

2) La expresión de las emociones: dedica aquí Asch un apartado (p. 197-201) a «la percepción de la expresión emocional», donde afirma que «la apreciación de las cualidades expresivas es a menudo un proceso percepto-cognoscitivo, una adaptación de los datos perceptivos actuales a la aprehensión cognoscitiva de las condiciones dadas... El papel de las condiciones cognoscitivas y de la experiencia pasada en la comprensión de la expresión posee, por lo tanto, la mayor importancia» (Asch, 1952, p. 201).

3) El conocimiento de las personas y los grupos (p. 211-244): expone Asch, desde un punto de vista totalmente cognoscitivo, su teoría sobre la percepción social y más en concreto sobre la formación de impresiones, afirmando que en este tema se había descuidado un aspecto fundamental; al aspecto cognoscitivo de las impresiones que nos formamos de las personas, aspecto al que Asch concede un lugar principal.

4) La doctrina de la sugestión (p. 390-399): habla aquí Asch de «la imitación como proceso cognoscitivo» y expone los primeros importantes experimentos sobre influencia social (Moore, Sherif, etc.), donde ya se perfila el im-

portante papel que, como más tarde veremos, juzgarán en este tema los factores cognoscitivos.

5) Factores estructurales en la comprensión de las aseveraciones (p. 418-448): en este capítulo interpreta Asch, en términos cognitivos, el conocido experimento de Lorge (1936) sobre el distinto acuerdo que los sujetos mostraban hacia una misma frase ya fuese atribuida a Jefferson o a Lenin. Para Asch «el efecto del cambio del nombre del autor consistió en alterar el contenido cognoscitivo de la declaración» (Asch, 1952, p. 422).

—Krech, Crutchfield y Ballachey (1962) dedica todo el segundo capítulo al *conocimiento* como «factor básico psicológico», y le comienza así (1962, p. 31): «Las respuestas del individuo ante las personas y las cosas se hallan modeladas por la manera en que se aparecen ante él. Esto es, por su mundo *cognoscitivo*. Ahora bien: esta imagen o mapa es individual, ya que varía de una persona a otra».

En este capítulo, tras hacer un análisis general de la influencia que en Psicología Social tienen los factores perceptivos y cognoscitivos, lo termino con un compendio de «cognición social» donde ya se expone la teoría de la personalidad implícita, exactitud de la percepción interpersonal, influencia del grupo de pertenencia sobre la percepción social, etc.

b) *Principales temas de estudio*: son tantos los temas que reflejan el carácter cognitivo de la Psicología Social y tanto el material disponible que es totalmente imposible examinarlo exhaustivamente. Nosotros analizaremos sólo algunos temas, unos más superficialmente (actitudes, aprendizaje social y personalidad) y otros con un mayor detenimiento (influencia social, teorías de la consistencia y percepción social):

1) *Actitudes*: este tema sería tan largo de analizar dada la abundante bibliografía existente que no nos queda otra opción que apuntar sólo algunas notas: los psicólogos sociales siempre han reconocido el importante papel desempeñado

por el componente cognoscitivo tanto en la naturaleza como, sobre todo, en el cambio de actitudes. Igualmente los prejuicios sociales, como actitudes que son, poseen también un componente cognoscitivo que será fundamental a la hora de eliminar los prejuicios, etc. Aunque no nos extendemos más en este tema de las actitudes volveremos a encontrarlo más tarde al examinar algunos de los temas que veremos más tarde.

2) *Aprendizaje social*: el paradigma del aprendizaje social es iniciado por Miller y Dollard (1941) que lo aplican directamente a situaciones de aprendizaje sencillo, pero señalan que para la comprensión de la conducta humana es necesaria su extensión a las características más humanas: el *pensamiento* y el *lenguaje*, o sea, a los *factores cognitivos*. Y es que al margen de estos factores cognitivos es totalmente imposible entender ni el aprendizaje ni el comportamiento humanos.

En la teoría de Bandura la *imitación* ocupa un lugar central, aunque en posteriores formulaciones de la teoría (Bandura, 1969) este término es sustituido por el de *modelaje*, por abarcar una mayor amplitud de fenómenos. Pues bien, Bandura piensa el modelaje como compuesto teóricamente por cuatro clases de fenómenos que, sobre todo los dos primeros, son claramente cognitivos: procesos de atención, retención de estímulos, procesos de reproducción motora, procesos incentivos y motivacionales. Y reconocía Bandura (1969) explícitamente la importancia de los procesos simbólicos, cognoscitivos y conscientes. Y como dice Fierro (1983, p. 92-93) «al resaltar que estos procesos no se limitan a ser meramente transmisores de una determinación originada en la estimulación y situación externa, y que poseen una eficacia o poder de determinación propios (ver también Bandura, 1971), aquella teoría se separa resueltamente del conductismo y sienta las bases de una psicología no conductista de la personalidad, que va a ser, ante todo, psicología cognitiva».

Más recientemente, Bandura (1976) amplía la explicación de la intervención de los procesos cognitivos en el aprendizaje social afirmando que en el condicionamiento interviene siempre una *mediación cognoscitiva*.

3) *Psicología Social de la Personalidad*: la Psicología de la Personalidad admitió siempre algunos factores cognitivos (puede verse una buena revisión reciente en Fierro, 1983). Aunque tendríamos muchos autores que revisar en este tema (Lewin, Festinger, Bandura, etc.) sólo haremos una breve mención a algunos puntos:

Sin duda alguna, los individuos difieren unos de otros en la forma en que conciben el mundo que les rodea, y en la forma en que procesan la información sobre el mundo. Esto fue tenido en cuenta por los psicólogos sociales desde ya hace muchos años. Ya en 1949, Frankel-Brunswik afirmaba que algunas personas tenían dificultades para tolerar o asimilar ambigüedades cognoscitivas e inconsistencias. Este estilo cognitivo «intolerante» sería uno de los principales factores de «La Personalidad Autoritaria» de Adorno y cols. (1950) (ver Ovejero, 1981).

También Rokeach (1948, 1951, 1954, 1960) estudió y consiguió medir algunas características de la organización cognoscitiva de los individuos como dogmatismo, rigidez mental, estrechez de pensamiento, etc.

En este mismo sentido explica Christie la personalidad maquiavélica y su éxito en las relaciones interpersonales en parte en términos de estrategias cognitivas concretas (Christie y Gais, 1970).

Por la misma época, tanto Kelly (1955) como Harvey, Hunt y Schroder (1961) ven los aspectos cognitivos en términos de organización conceptual de la persona, lo cual serviría para entender su personalidad.

Otra tendencia de las teorías de la personalidad es una atención minuciosa ha-

cia los *constructores cognitivos*. «Percepción, atención y conocimiento han ido adquiriendo cada vez más importancia en las discusiones sobre personalidad. Las teorías de Festinger y Kelley han insistido mucho en estos temas, pero casi todas las teorías restantes expuestas en este libro han ido evolucionando últimamente hacia posiciones más cognitivas» (Geiwitz, 1974, p. 201).

De hecho, en la misma línea de Kelly, Passini y Norman (1966) encontraron sólidas pruebas empíricas favorables a la opinión de que los rasgos son esquemas conceptuales culturalmente determinados y que tienen más importancia para el «clasificador» que para el «clasificado».

4) *Procesos de influencia social*: una situación de influencia social es una situación muy compleja y por ello el individuo reacciona también de forma compleja: el problema de la influencia social se sitúa así a un nivel donde todos los determinantes de la conducta pueden actuar simultáneamente, y entre esos determinantes el *cognitivo* es indiscutiblemente uno de los más importantes. Y más aún dado que las situaciones de influencia social se diferencian de otras situaciones complejas por el papel que juega la incertidumbre, que obviamente es un elemento cognitivo, como puede verse en Sherif, Asch, Moscovici, etc. En muchos aspectos, los fenómenos de influencia social son a la vez una consecuencia y un tratamiento de la incertidumbre.

De hecho, toda situación de influencia social comporta dos fases: recepción de la respuesta comunicada y elaboración de la respuesta final. Pues bien, ambas fases están totalmente impregnadas de factores cognitivos: así, en la primera fase intervienen procesos perceptivos (selección de las respuestas comunicadas, etc.), procesos de juicio sobre tales respuestas comunicadas de cara a aceptarlas o no aceptarlas como creíbles, y procesos de solución de problemas. En la segunda fase, intervienen factores cognitivos de cara a ordenar y comparar las respuestas reactivas posibles en términos de proba-

bilidad de exactitud, aunque sin duda alguna aquí intervienen también otros factores psicológicos no cognitivos (motivación, intereses, etc.).

La influencia social ha sido vista a menudo como algo ciego y pasivo, donde no participa ninguna de las facultades críticas y activas del individuo. Sin embargo no es así: la gente «se deja» influenciar de una forma activa, procesando la información existente, cribando, organizando y transformando las informaciones que le vienen del mundo exterior. De esta forma la influencia social no es más que la incorporación de una información nueva, a menudo divergente, en un sistema más o menos estructurado. Y esta nueva información que es la respuesta del otro desencadena una actividad mental de tratamiento de la información.

La influencia social ha sido muy estudiada en Psicología Social bajo diferentes nombres. Así, ya hace muchos años se llevaron a cabo un buen número de investigaciones sobre problemas llamados de «sugestión del prestigio» (Zillig, 1928; Sherif, 1936; Lorge, 1936; Asch, Block y Hertzman, 1938; Helen Block Lewis, etc.). Estos estudios encontraron que el efecto de sugestión del prestigio va acompañado de una profunda reorganización cognitiva, que concierne a la modificación de significados, a la atribución a la fuente de intenciones especiales, etc. Como dice Lewis, los efectos de prestigio sólo pueden ser estudiados si se conocen las actitudes del sujeto y si se comprenden los complejos procesos cognitivos implicados.

Así, pues, las actividades cognitivas son totalmente inseparables de las perceptivas. El hombre es un procesador de la información proveniente de la actividad perceptiva. Por ello, para Sherif (1935, 1936, 1947) el marco de referencia será fundamental y necesario para los procesos de influencia social, tan necesario que en ausencia de un marco de referencia objetivo el individuo establece un marco de referencia personal, subjetivo.

Por su parte, también Krech y Crutchfield (1951) presentan una interpretación de las conductas sociales totalmente derivada de las leyes de la actividad perceptiva.

Para Asch (1951, 1952, 1956) los fenómenos de influencia social no resultan de la pasividad y ceguera del individuo en presencia del otro, sino de la *significación* que dé a los seres, cosas y hechos que observa, y la significación dependerá del contexto, y por tanto la respuesta del otro no será adoptada sino bajo ciertas condiciones, lo cual implica una actividad cognitiva puesta en marcha por esta respuesta y que actúa sobre ella misma. El hombre es ante todo, para Asch, un ser racional, y dependiendo de cómo interprete la situación en general y la respuesta comunicada en particular, se dejará o no influenciar por tal respuesta en tal situación.

Así pues, Asch pondrá el acento primero en los efectos inmediatos de la comunicación de la respuesta del otro y después en los *procesos cognitivos* que preceden y engendran la aceptación o el rechazo de esta respuesta. El desacuerdo es percibido como un problema que opone un sujeto ingenuo a una mayoría unánime, situación en la que el sujeto buscará en sí mismo y no en la mayoría la causa de ese desacuerdo evidenciándose así las *operaciones cognitivas* que resultan del conocimiento de la respuesta del otro y de la constatación del desacuerdo entre las personas.

Y es que el hombre dispone de dos fuentes de información sobre el mundo, el testimonio de sus sentidos y el de las otras personas, y las dos son, en principio, tan dignas de confianza una como otra. Incluso puede sustituirse una por otra, lo que explicaría por qué la gente adopta con relativa facilidad la respuesta del otro cuando duda de sus propios sentidos. Y todo ello es uno de los principales procesos cognitivos del pensamiento humano: la constatación del desacuerdo con otros permite la posibili-

dad del error y, por consiguiente, su rectificación (Motmollin, 1976).

Así pues, tanto para Sherif como para Asch la aceptación de la respuesta del otro, en una situación de influencia social, es una forma de resolver la incertidumbre en que se encuentran, en ausencia de coordenadas objetivas (Sherif) o cuando el estímulo es ambiguo (Asch). Pero el individuo no puede juzgar la validez relativa de las respuestas expresadas más que de forma probabilística. Como dice Montmollin (1976, p. 571) «la manera como el sujeto trata las probabilidades puede, pues, completar útilmente una interpretación cognitivista de la influencia social, para explicar cómo se determina la respuesta final». Según esta perspectiva, el hombre se comporta fundamentalmente como un estadístico intuitivo.

En efecto, son muchos los estudios experimentales que muestran que los sujetos son influenciados por la respuesta del otro porque se encuentran en un estado psicológico de incertidumbre. En estas circunstancias el individuo presta atención a la respuesta del otro y la acepta como una información nueva que pueda ayudarlo a salir del estado de incertidumbre. De hecho, los datos experimentales han mostrado que siempre que esto ocurre los cambios producidos por la respuesta comunicada son a la vez frecuentes, acentuados y relativamente estables.

Sin embargo, existe una segunda circunstancia en la que el sujeto está subjetivamente seguro de la respuesta verdadera y la incertidumbre le surge al observar que las respuestas de los otros difieren considerablemente de la suya. Ahora bien, esta incertidumbre surge cuando el sujeto no tiene ninguna razón para dudar de la respuesta de los otros, por su número, unanimidad, competencia, etc. En esta situación la influencia producida no es ni tan frecuente, ni tan acentuada ni tan estable como en el caso anterior. Así, pues, la incertidumbre, ya provenga de la respuesta de los otros o ya preexis-

ta a éstas, lleva al sujeto a tomar conciencia de la *probabilidad* del error. Pero como no puede verificar las respuestas de los otros y además dado que la situación le exige emitir una respuesta propia en un corto plazo de tiempo, entonces esta respuesta final propia será un compromiso con las respuestas de los otros. El sujeto en estas condiciones adopta la estrategia de acumular y combinar un número relativamente grande de informaciones que serán un índice de validez limitada, y así no será muy grande la probabilidad de emitir la respuesta exacta, pero tampoco será muy grande la probabilidad de cometer grandes errores. Sería una especie de encuesta que el sujeto hace no para saber cuál es la respuesta exacta, sino para saber cuál es la respuesta que tiene más probabilidades de ser exacta. Esto se constata de una forma más clara en aquellas situaciones que requieren un juicio cuantitativo, pues aquí la respuesta del individuo es sensible a las variaciones en la tendencia central de la muestra de las respuestas expresadas y en particular a las variaciones de la media. Las respuestas finales se ajustan a la media; cuando ésta varía también varían ellas en el mismo sentido (Montmollin, 1965, 1966).

«Así, todos los factores que se mostraron tenían un efecto sobre los fenómenos de influencia pueden ser integrados en una perspectiva teórica que considera al individuo como un encuestador y un estadístico intuitivo centrado en la muestra de datos que constituyen las respuestas expresadas, con sus características particulares.» (Montmollin, 1976, p. 601.)

Recientemente, Moscovici (1979) estudia un fenómeno contrapuesto a la conformidad, la innovación, y lo explica también, al menos en parte, por medio de factores cognitivos: el factor determinante de la influencia de la minoría sobre la mayoría es su estilo de comportamiento, la constancia y coherencia de su conducta, que es *percibida* por la mayoría e *interpretada* como signo de certidumbre e incluso de competencia. Por tanto, esta interpretación se basa en los mecanismos

individuales de percepción a inferencia, es decir, en procesos cognitivos.

En conclusión, los estudios existentes sobre influencia social, sean del tipo que sean, muestran todos ellos la implicación de la actividad cognitiva del sujeto y de sus facultades críticas. Realmente «no parece, pues, posible explicar los fenómenos de influencia social sin apelar a los procesos psicológicos individuales» (Montmollin, 1976, p. 314).

5) *Teorías de la consistencia cognitiva*: en la década de los 50 aparecieron en Psicología Social una serie de teorías cognitivas basadas en el principio del equilibrio de Heider: Teoría de los actos comunicativos de Newcomb (1953, 1961), Teoría de los constructos personales de Kelly (1955), Teoría de la congruencia de Osgood y Tannenbaum (1955), Teoría de la disonancia cognitiva de Festinger (1957), Teoría del equilibrio de Heider (1958), etcétera. Todas estas teorías sostienen que una persona trata de percibir, conocer o evaluar los diversos aspectos de su ambiente y de sí misma de tal modo que las consecuencias de sus percepciones sobre el comportamiento no resulten contradictorias, y cuando se dé esa contradicción surgirá una tensión que inducirá a la acción encaminada a reducir tal contradicción.

Podemos encontrar un panorama general de estas teorías en Zajonc (1969), quien afirma (p. 320): «Hoy día, el análisis de los procesos cognitivos por parte de los psicólogos sociales tiene dos funciones diferentes: primera, desarrolla significados y técnicas para la descripción de la estimulación social y de los incentivos sociales... El enfoque cognitivo sirve también a una función de explicación. Como una consecuencia de estudios bastante recientes, se admite ahora generalmente que algunas interacciones entre las cogniciones, especialmente el conflicto cognitivo, la incertidumbre y la inconsistencia, tienen el carácter de fuerzas motivacionales y en consecuencia pueden disparar la conducta y determinar su dirección.»

De todas estas teorías sin duda alguna ha sido la de Festinger la más conocida y la más frecuentemente aplicada. A pesar de las fuertes críticas que ha suscitado (Asch, 1958; Jordan, 1963, 1964; Chapanis y Chapanis, 1964; Brown, 1965; Elms y Janis, 1965; Janis y Gilmore, 1965; Rosenberg, 1965; Tedeschi y otros, 1971, etc.) ha sido en general evaluada positivamente (Zajonc, 1969; Wicklund y Brehm, 1976; Greenwald y Ronis, 1978; etc.). En concreto, Zajonc (1969, p. 390) ve a esta teoría «principalmente como un dispositivo, cuyo principal propósito (y actual consecuencia) es la estimulación de la investigación». Igualmente Greenwald y Ronis (1978, p. 56) afirman que esta teoría ha sido una fuerza extremadamente estimulante para la Psicología Social.

Por otra parte, los estudios sobre la disonancia cognitiva han sido metodológicamente imaginativos y atractivos en extremo.

Las teorías de la consistencia fueron muy criticadas (ver: Kiesler, Collins y Miller, 1969): en primer lugar, había demasiadas teorías de la consistencia. Segundo, todas ellas poseían cierto número de puntos flacos comunes: no eran capaces de especificar con precisión lo que constituía una inconsistencia cognitiva, y ninguna de ellas incluía cuantificaciones adecuadas del grado de inconsistencia. Tampoco estaba claro qué relaciones entre objetos o personas se necesitaban para que hubiera consistencia. Por ello les faltaron predicciones concretas y específicas.

Finalmente, a medida que avanzó la investigación se constató que la gente es capaz de poseer altos grados de inconsistencia entre sus actitudes, y entre sus actitudes y su conducta. Pero, sin embargo, estas teorías, y sobre todo la de Festinger, fueron muy útiles a la Psicología Social y supusieron indiscutiblemente un nuevo hito en la Psicología Social Cognitiva.

6) *Percepción social*: tanto se han interesado los psicólogos sociales por los

procesos cognitivos implicados en la percepción y sobre todo por la llamada *percepción social*, que este término ha sido uno de los más utilizados por nuestra disciplina, al menos en las últimas décadas, aunque solía dársele dos connotaciones bien distintas (McLeod, 1950): en primer lugar se refería a la existencia de factores sociales en la percepción y en segundo lugar a la percepción de lo social, del mundo social. Esta segunda acepción será la que más se corresponde con el actual concepto de «cognición social».

En efecto, desde hace ya más de cuarenta años la percepción social ha sido un tema muy estudiado en Psicología Social, en especial algunos factores: efecto de la distorsión de las actitudes sobre la interpretación de los estímulos gráficos (Frenkel-Brunswik y Sanford, 1945; Proshansky, 1943; Seeleman, 1940), el efecto deformador de las necesidades, valores y emociones sobre la estimación de características tales como el tamaño de los objetos físicos (Ansbacher, 1937; Bruner y Goodman, 1947; McClelland y Atkinson, 1948) o sobre la atribución de malevolencia y otras características a las fotografías (Murray, 1933), sobre los estereotipos (Horowitz y Horowitz; 1937-1938; Allport y Kramer, 1946; Razran, 1950), o sobre la memoria (Zillig, 1928; Margolies, 1938; Clark, 1940; Levine y Murphy, 1947), etc.

Todo ello lo resume perfectamente Allport (1955) clasificando los determinantes sociales de la percepción en: necesidades corporales (Levine, Chein y Murphy, 1942), recompensa y castigo (Proshansky y Murphy, 1942; Smith y Hochberg, 1954), sistema de valores del individuo (Vanderplass y Blake, 1940; Postman, Bruner y McGinnies, 1948), la magnitud percibida y el valor (Bruner y Goodman, 1947; Bruner y Postman, 1948; Lambert, Solomon y Watson, 1948; Asshley, Harper y Bunyan, 1951; Klein, Schlesinger y Meister, 1951, etc.), características de personalidad (Schafer y Murphy, 1943; Linzey y Rogalsky, 1950, etcétera) y estímulos perturbadores

(Postman, Bruner y McGinnies, 1948; McCleary y Lazarus, 1949; McGinnies, 1949, etc.).

Otra línea de investigación en la Psicología Social de la percepción con claros matices cognitivos han sido los estudios sobre percepción social y marco de referencia. Ya la fenomenología de la percepción (McLeod, 1958; Merleau-Ponty, 1945) y la teoría de la Gestalt (Guillaume, 1943; Koffka, 1935) habían puesto en evidencia que la percepción es una actividad estructurante. Además, algunos psicólogos sociales (Kelley, 1952; Sherif, 1935, 1936, 1937, etc.) habían utilizado la noción de «marco de referencia» para designar el conjunto de los elementos psicológicos en función de los cuales el individuo percibe su medio físico y social. La función de este marco de referencia en la percepción hay que buscarla en una tendencia general a poseer o buscar un ambiente perceptual estable y coherente. Esta hipótesis central de la Psicología Social proviene de la teoría de la información y fue también desarrollada por Freud bajo el nombre de «Principio de Constancia» y formulada por muchos psicólogos sociales (Heider, Tagiuri, Festinger, Newcomb, etc.).

Ahora bien, este marco de referencia posee unos determinantes sociales. El estudio de la percepción en tanto que actividad social se confunde con el estudio de los determinantes sociales de la percepción. Así, trabajos como los de Chapman y Volkman (1939), Lewin (1944), Robaye (1957), etc., ya establecían que el grupo al que pertenece el individuo determina su «nivel de expectación» (o sea, la percepción de aquello que espera) y también su «nivel de aspiración» (o sea, la percepción de sus objetivos).

Más recientemente ya están todos los estudios existentes sobre percepción social, principalmente sobre formación de impresiones y sobre la atribución de la causalidad, con raíces fundamentalmente en Asch (1946) los primeros y en Heider (1944) los segundos, y que constituyen la base del actual predominio en Psicología

Social de los estudios sobre «cognición social», que veremos en el próximo apartado.

Aunque, como es lógico, no han faltado las críticas y las advertencias. Así, ya en 1958 afirmaba Bartlett (p. 487) que «la Psicología Social que se propone el estudio de la percepción está cargada de especulaciones respecto a la naturaleza de la percepción misma y de los mecanismos que la integran».

C) *La Psicología Social Cognitiva actual*: si la Psicología Social nunca fue ajena al cognitivismo menos aún en los últimos años, en que éste afecta de alguna manera a toda la Psicología. De hecho, cada vez más se interesan los psicólogos sociales por los aspectos cognitivos en su búsqueda de un cuerpo sistemático de teoría, pero también cada vez más los psicólogos cognitivos desean estudiar los eventos sociales cotidianos fuera del laboratorio. Ello significa que todos ellos pretenden desarrollar un área interdisciplinaria: la Psicología Social Cognitiva; que es «el estudio de la conducta social sólidamente basado sobre el conocimiento de los procesos del pensamiento humano» (Carroll y Payne, 1976, p. 1).

El principal foco de interés de la Psicología Social Cognitiva es la *cognición social*, un concepto relativamente nuevo pues aunque ya lo utilizaba Kaminski (1959) y su origen posiblemente esté en Lewin (1936), su aparición real ha tenido lugar hacia 1975 y «se refiere, en general, a cómo la gente conoce su mundo social y sus relaciones sociales» (Taylor, 1981, p. 190). Y aunque Kosslyn y Kogan (1981, p. 82) hablan de dos clases de cogniciones, una sobre la gente, grupos y eventos sociales, y otra teñida de sentimientos, motivos y estados emocionales, Nelson (1981, p. 97) da una definición similar a la de Taylor: «La cognición social es el proceso de representación del conocimiento de las otras personas y sus relaciones». También Seoane (1982, p. 89) la define como «la manera en que las personas conocen su mundo social y las relaciones sociales, y cómo ese conoci-

miento influye sobre cualquier tipo de actividad cognitiva individual».

De esta manera, los últimos años se caracterizan por una intensidad en las relaciones entre la Psicología Social y la Psicología Cognitiva, relaciones que han pasado en los últimos años, según Taylor (1981), por tres etapas, de las que la primera, que veía al hombre como un *buscador de consistencia* (Fastinger, Heider, Newcomb, etc.), ya la vimos en el apartado anterior.

La segunda considera al hombre como un *procesador de información*, lo cual supone un cambio desde la motivación a la percepción y a los procesos cognitivos, con lo cual la Psicología Social se acerca más a la recién nacida Psicología Cognitiva, pasando así de una consideración racional y motivacional del hombre a considerarle como un científico intuitivo (Ross, 1977; 1981), que, al igual que el científico formal, emplea datos y teorías, y una gran variedad de instrumentos inferenciales, en su intento por comprender, predecir y controlar los fenómenos de la experiencia social cotidiana. Desde esta perspectiva, la conducta social fue vista como el producto de estrategias racionales, aunque no infalibles, de procesamiento de información. Los psicólogos sociales tomaban hipótesis cognitivas y estudiaban sus implicaciones para las situaciones sociales (Brewer, 1979; Tajfel, 1972; Taylor y otros, 1978; Wilder, 1981, etc.), siendo sin duda su máxima aportación los estudios, abundantísimos, enmarcados en la Teoría de la Atribución, que ha tenido grandes modelos (Heider, 1944, 1958; Davis y Jones, 1965; Kelley, 1967), pero sin ser dominante ninguno de ellos. «La consecuencia de no existir ninguna teoría formal dominante es que la "teoría" de la atribución puede ser considerada poco más que una colección de ideas que poseen algunos atributos comunes: preocupación por cómo el individuo extrae un significado de los estímulos; una consideración del organismo como activo constructor e intérprete de la experien-

cia, pero en términos esencialmente causales, etc.»

Pero pronto, como era de esperar, surgieron fuertes críticas a la atribución principalmente a su «capacidad para explicarlo todo» debido precisamente a esa ausencia de una teoría formal de que hablábamos, con lo que se hace poco operativa (Sheil, 1974). Pero posiblemente el más grave problema de la Teoría de la Atribución provenga de la cada vez más evidente constatación de que los individuos no se comportan realmente como científicos, que no fundamentan sus atribuciones en procesos formales, sino que, por el contrario, parecen hacer juicios mucho más rápidamente y utilizando mucho menos información de lo que se había creído, lo cual llevó a un nuevo período con una mayor preocupación por los errores atribucionales (Miller y Ross, 1975; Ross, 1977; etc.).

En la tercera etapa aparece el individuo como un *indigente cognitivo*: esta etapa se caracteriza por un énfasis en cómo la gente simplifica la información para hacer juicios rápidamente y de una forma eficaz. Esta etapa tiene sus orígenes en la propia Psicología Cognitiva que estaba descubriendo no solamente que el hombre no era tan racional como se había creído, sino incluso que no todos los errores cognitivos eran debidos a los factores motivacionales (ver Dawes, 1976). En consecuencia, la persona era vista como dotada de una capacidad limitada y tendente a actuar con pocos datos (Kahneman y Tversky, 1973; Tversky y Kahneman, 1974; Taylor y Fiske, 1978; Langer, 1978; Hamill, Wilson y Nisbett, 1978; Nisbett y Borgida, 1975; etc.).

Estas tres tendencias, aunque han sido sucesivas cronológicamente, pueden ser encontradas simultáneamente en la literatura actual.

Como vemos, hoy día las relaciones de colaboración entre la Psicología Social y la Psicología Cognitiva son muy estrechas. En concreto, Taylor, que en 1976 afirmaba que estas relaciones toda-

vía eran de mero flirteo, ya que la tendencia cognitiva «no es de ningún modo universal» (1976, p. 69) en la Psicología Social, en 1981 afirma que ya son plenamente matrimoniales. Y en tales relaciones matrimoniales ambos cónyuges dan algo a cambio de algo, intercambiando los dos servicios y beneficios. Por una parte, la Psicología Social necesita y coge de la Psicología Cognitiva metateoría, teoría, hipótesis, paradigmas, variables, instrumentos de medida, etc., resultando de ello un cambio en la Psicología Social hacia los modelos de procesamiento y haciéndose los psicólogos sociales más cautos a la hora de intentar averiguar qué es lo que ocurre en las cabezas de la gente y preocupándose más por definir y medir los procesos cognitivos.

Pero la Psicología Social no sólo obtiene beneficios de esta relación, también hace su contribución, que es más importante de lo que a menudo suele creerse. De hecho, desde hace ya casi diez años se está planteando que la Psicología Cognitiva no tiene suficientes aplicaciones socialmente relevantes (Neisser, 1976; Ibáñez, 1982; Seoane, 1982) como para poder competir con el modelo conductista o con el psicoanálisis. En concreto, esta contribución de la Psicología Social a la Psicología Cognitiva es triple (Taylor, 1981, p. 198 y ss.): posibilidad de probar las hipótesis en situaciones sociales reales, dando así a la Psicología Cognitiva una validez ecológica que necesitaba; el descubrimiento de importantes constructos cognitivos tales como la atribución causal y la percepción del control; y en tercer lugar, y tal vez la más importante, es la capacidad de la Psicología Social para actuar como un traductor o vehículo de transporte entre la Psicología Cognitiva y otras disciplinas, sobre todo las aplicadas (Psicología de la Educación, Psicología Clínica, etc.)

En consecuencia, se hace necesaria la colaboración entre la Psicología Social y la Psicología Cognitiva, puesto que de alguna manera son complementarias. La Psicología Cognitiva contribuiría con un mejor y más profundo conocimiento del

funcionamiento de los procesos mentales y la Psicología Social le proporcionaría a la Psicología Cognitiva validez ecológica y extendería sus hallazgos entre toda la Psicología, sobre todo entre las disciplinas aplicadas. Pero esta traducción no consiste simplemente en convertir en aplicada una investigación básica. Como dice Pinillos (1982) en esta traducción social es necesario incorporar categorías sociales al procesamiento de información para que ésta adquiera un contenido y se convierta en una psicología del conocimiento humano, que es lo que al parecer ya está sucediendo (Taylor, 1976, 1981; Zajonc, 1980; Higgins, Herman y Zanna, 1981; etc.), sobre todo a partir de los estudios sobre cognición social en los últimos años.

Pero, evidentemente, las relaciones entre la Psicología Social y la Psicología Cognitiva tiene también sus riesgos, riesgos que pueden resumirse diciendo, con Taylor (1981), que tal vez debiéramos ocuparnos un poco menos de los procesos puramente cognitivos y un poco más de los fenómenos más genuinamente sociales.

Por otra parte, este maridaje de que nos habla Taylor entre la Psicología Social y la Psicología Cognitiva no es algo exclusivo de la Psicología Occidental, sino que también se da, aunque menos intensamente, en la Psicología Soviética. Tal vez aquí se trate más bien de relaciones aún prematrimoniales o de noviazgo, dada la juventud de la Psicología Social Soviética y la madurez de la Psicología Cognitiva.

Tal como nos informa Bodelev (1979) fue Vigotski el primero en escribir en la URSS sobre los determinantes socioculturales de los procesos mentales. Pero actualmente es un tema muy estudiado. Entre los artículos y libros escritos por los psicólogos sociales soviéticos ocupan un lugar importante los trabajos que demuestran las características cognitivas siempre presentes en los procesos de interacción social, y sobre todo en los procesos de comunicación. Entre los temas

más investigados en este campo, en la URSS, destacan cuatro, según Bodalev: 1) El análisis de las regularidades y los mecanismos de la formación de diferentes tipos de conocimiento de la situación que resulta de los contactos verbales mutuos que los participantes han establecido. 2) El estudio del desarrollo de la percepción interpersonal en las comunicaciones individuales así como la comprensión de estas características de personalidad que se encontró que estaban relacionadas con sus características corporales: su aparición, la expresión de su conducta, etc. 3) Descubrimiento de los efectos que tienen las características psicológicas de los participantes en el proceso de comunicación (percepciones, memoria, imaginación, lenguaje, pensamiento, etc.) sobre sus cogniciones mutuas y los cambios en el propio proceso de comunicación que puede resultar de tal cognición. 4) El efecto de ciertas características de personalidad del sujeto que conoce la cognición de otra persona en el proceso de comunicación. También se ha estudiado mucho, sobre todo en el Instituto de Investigaciones de Bekterev, la formación de impresiones a partir de la voz y de la forma de hablar de las otras personas. Incluso se ha intentado desarrollar en el laboratorio de Andreeva un sistema especial de ejercicios que aumentarían el nivel de las aptitudes perceptivas sociales de las personas cuya profesión consiste en influir en otras personas.

3. ¿POR QUE LA PSICOLOGIA SOCIAL HA SIDO SIEMPRE COGNITIVA?

En primer lugar, de la propia definición de la Psicología Social se deduce su preocupación por los factores cognitivos. «Si el nexo de la preocupación psicosocial por el proceso social es el comportamiento y la experiencia del individuo, de ahí se deduce que su nivel de análisis ha de tener carácter *psicológico* y venir expresado en función de percepciones, emociones, actitudes, valores etc.,

humanos» (Proshansky y Seidenberg, 1965, p. 20).

En resumidas cuentas, si la Psicología Social pretende, entre otras cosas, estudiar al hombre como se comporta, no podía de ninguna manera prescindir de ninguno de sus procesos psicológicos fundamentales, y tampoco, lógicamente, de sus procesos cognitivos. Es más, «el planteamiento de la cognición refleja la orientación general de la inmensa mayoría de los psicólogos sociales en lo que se refiere a comprender el comportamiento social» (Proshansky y Seidenberg, 1965, p. 38).

En segundo lugar, los fenómenos y conductas sociales son muy complejas y difícilmente explicables mediante un paradigma más simple como el propuesto por el modelo conductista.

En tercer lugar, la Psicología Social trabajó tradicionalmente no con animales sino con sujetos humanos, y de ahí nuevamente la dificultad de aplicar el modelo conductista. Era necesario comprender los aspectos cognitivos de los sujetos humanos si se quería entender su comportamiento.

Pero también existen otras razones más concretas, como las siguientes:

En primer lugar, y relacionado con el punto anterior, la crítica al conductismo le vino en buena parte de los psicólogos sociales que criticaban la experimentación watsoniana de laboratorio como no adecuada para ser aplicada a sujetos humanos y por ello carente de validez ya no sólo externa sino incluso interna (Orne, 1962; Rosenthal, 1964; etc.) (ver una revisión en Ovejero, 1983).

En segundo lugar, también tuvo su peso el énfasis puesto en las actitudes, que ha sido siempre uno de los grandes temas de la Psicología Social, y las actitudes fueron consideradas ya desde el inicio de la Psicología Social como organizaciones cognitivas y efectivas.

En tercer lugar, hay que tener en cuenta una serie de implicaciones y con-

secuencias de la Segunda Guerra Mundial, que fue vista como la lucha de la democracia contra el fascismo y el autoritarismo que exigía la disciplina y la obediencia ciega y que creía que en el racismo y en el perfeccionamiento biológico del hombre. Sin embargo, los psicólogos sociales creían en la autonomía y la razón del hombre y en su perfeccionamiento por la educación. Como consecuencia, surgieron varios libros psicossociológicos muy influyentes: «Resolving Social Conflicts», de Lewin (1946), «The Authoritarian Personality», de Adorno y cols. (1950). «Social Psychology», de Asch (1952), etc.

Por otra parte, los psicólogos sociales americanos se preguntaban cómo un país tan avanzado intelectualmente, literariamente, científicamente, etc., como Alemania podía cambiar tan rápidamente, aceptar el nazismo, la matanza de judíos, etc. Al mismo tiempo quedaron impresionados por la maquinaria propagandística de los nazis que fue capaz de un cambio de actitud masivo —un cambio cognitivo— del pueblo alemán. Y como consecuencia de todo ello el papel de los procesos cognitivos tuvo que haber sido enorme.

Además, algunos de los psicólogos que huyeron a Estados Unidos (Heider, Lesin, Wertheimer, Koehler, etc.) eran gestaltistas y preocupados por el estudio de los procesos perceptivos y cognitivos.

Como consecuencia de todas las razones expuestas se hizo inevitable el predominio cognitivista en Psicología Social, incluso antes de que el paradigma cognitivo sustituyera el conductismo en Psicología, poniéndose las bases para la actual Psicología Social Cognitiva.

4. CONCLUSIONES

Como hemos visto, la Psicología Social fue siempre, al menos en parte, cognitiva, después de la Segunda Guerra Mundial se hace mucho más cognitiva y en los últimos años más aún, constituyendo incluso lo que se ha venido en

llamar Psicología Social Cognitiva (Taylor, 1976, 1981; Simon, 1976; Eiser, 1980; etc.). Es más, las relaciones de colaboración entre la Psicología Social y la Psicología Cognitiva han sido estrechísimas en los últimos años: si en 1976 Taylor hablaba de flirteo, en 1981 ya habla de matrimonio entre ambas disciplinas, y Simon (1976), por su parte, iba más lejos al afirmar su unidad: la Psicología Social y la Psicología Cognitiva son una misma cosa. Y fundamenta Simon su argumento en que la percepción social y la percepción individual son una misma cosa, se rigen por las mismas leyes y, en definitiva, es el mismo ser humano el que actúa tanto en los procesos cognitivos sociales como en los individuales, utilizando ambos tipos de procesos el mismo equipamiento mental básico, que era lo que antes habían afirmado autores como Heider (1944), Scheerer (1954) e incluso Piaget (1963). A juicio de Simon, la Psicología Social Cognitiva es simplemente una rama especial de la Psicología Cognitiva y «virtualmente toda Psicología Cognitiva es también Psicología Social» (1976, p. 258). De ahí que proponga que la Psicología Social Cognitiva explore en campos más amplios que lo ha hecho hasta ahora. En particular necesitaría prestar atención al componente social de los estilos de resolución de problemas y de razonamiento. Y en cuanto a la metodología, debería utilizar métodos e investigación apropiados, como las formulaciones de la teoría del procesamiento de la información. Pero, como nos muestran Klahr (1976) y Taylor (1976) no es suficiente introducir en la Psicología Social Cognitiva el lenguaje del procesamiento de información. Sería necesario incorporar una serie de técnicas e instrumentos existentes en la psicología del procesamiento de la información como lenguajes formales para construir y formular teorías, técnicas observacionales y el uso del ordenador como medio para simulación de conflictos.

Sin embargo, no todos los psicólogos sociales actuales aceptan esta unidad cognición social-cognición no social (Glick,

1978; Zajonc, 1980; Gelman y Spelke, 1981; Hoffman, 1981; Damon, 1981; etc.). Zajonc (1980, pp. 203-204) lo dice claramente: «La conclusión que sacamos es que la percepción social y la cognición social *no* son cosas especiales de la percepción y la cognición. Y en consecuencia, los psicólogos sociales no podrán aplicar —simple y ciegamente— los principios, métodos y hallazgos de la psicología cognitiva experimental a los problemas de la percepción. La percepción no es un caso especial. La cognición experimental es un caso especial... La percepción social es la que representa el caso general. Tal vez no entendamos completamente la percepción *sin* entender la percepción social..., una psicología cognitiva general necesita considerablemente más de la psicología social que información sobre las diferencias individuales».

Finalmente, no quisiera terminar sin añadir que pudiera dar la impresión de que, una vez se ha convertido en predominante el paradigma cognitivo, a todos nos interesa afirmar nuestra «tradición cognitivista». De hecho, recientemente A. Fierro (1983) ha publicado un trabajo excelente sobre los elementos cognoscitivos de la Psicología de la Personalidad afirmando también la «tradición cognitivista» de esa disciplina. Sin embargo, creo que tanto en el artículo de Fierro como en el presente se da suficiente información demostrativa de tal tradición. No es un absoluto un subirse al carro que más corre. Por otra parte, la Psicología Social y la Psicología de la Personalidad han estado tan íntimamente unidas que han compartido muchos autores importantes (Lewin, Adorno, Rokeach, Festinger, Bandura, Christie, etc.) y han compartido también medios de expresión (*Journal of Abnormal and Social Psychology*, *Journal of Personality and Social Psychology*, *Personality and Social Psychology Bulletin*, etc.). Incluso si echamos un vistazo a la abundante bibliografía que nos proporciona Fierro buena parte de ella es de Psicología Social (Festinger, Rokeach, etc.).

Además, por otra parte, no todos han sido parabienes para el cognitivismo dentro de la Psicología Social. Así, Andrejeva (1976) lanzaba a la Psicología Social Cognitiva duras críticas en el Congreso Mundial de Psicología de París, reprochándole el haber aislado los procesos cognitivos de la actividad intencional, o el ignorar los orígenes de las estructuras cognitivas de los individuos, etcétera. Simultáneamente, Thorngate (1976) criticaba a la Psicología Social Cognitiva el haber sobrevalorado el papel del pensamiento en el estudio de la interacción social, ya que ésta es a menudo rutinaria, repetitiva y producto del hábito.

Y es que la Psicología Social no ha sido, no lo es y creo que nunca podrá ser total y exclusivamente cognitiva, puesto que la conducta social también posee factores efectivos y motivacionales. Además, el cognitivismo tiene sus límites, y realmente un enfoque del hombre excesivamente cognitivo es peligroso, pues como dice Sampson (1981) «la perspectiva cognitivista ofrece un retrato de la persona como libre de implicarse en actividades mentales internas, de planear, de decidir, desear, pensar, organizar..., pero relativamente impotente o en apariencia no afectada respecto a la producción de cambios reales en su mundo objetivo y real».

Por su parte, Taylor (1981) critica a la Psicología Cognitiva fundamentalmente tres cosas: Olvidar el papel del afecto, siendo difícilmente justificable una orientación exclusivamente cognitiva cuando en realidad la mayoría de las cosas que nos suceden en la vida son afectivas. También le critica ser cada vez menos interactiva, tal vez porque la Psicología Cognitiva es no-interactiva. Y en tercer lugar, hay que tener en cuenta que el hombre no siempre actúa «cognitivamente», de una forma coherente. Y este último es para mí el problema más grave que tiene planteado la Psicología Social Cognitiva: ¿cuándo necesitamos de la cognición social y cuándo sería mejor olvidarla?

Pero, afortunadamente, no es el cognitivo el único enfoque actual en Psicología Social, sino que existen otros enfoques que hacen unos un mayor hincapié en los datos antropológicos y transculturales, otros buscan algunas posibles bases biológicas de la conducta social, comparada con la conducta animal, otros analizan los episodios cotidianos de la vida real diaria bajo una perspectiva más sociológica, etc. Es decir, que la Psicología Social Cognitiva, aun siendo hoy día

un campo importante de la Psicología Social, no lo es todo ni mucho menos. La conducta social es muy compleja y admite enfoques muy diversos. En ello están los psicólogos sociales actuales. Aunque tal vez lo que más se eche de menos sea una coordinación, complementación e integración de esos enfoques, cosas que están intentando los psicólogos sociales de la Escuela de Ginebra (Dois, Mugny, Deschamps, etc.).

Referencias

- ADORNO, T. W.; FRENKEL-BRUNSWICH, E.; LEVINSON, D., y SANFORD, R. N.: *The authoritarian personality*. New York: Harper and Row, 1950 (Trad. cast., Buenos Aires, ed. Proyección, 1965).
- ALLPORT, F.: *Theories of Perception and the concept of structure*, Wiley 1955.
- ALLPORT, G. W., y KRAMER, B. M.: «Some roots of prejudice», *J. of Psychology*, 1946, 22, 9-39.
- ANDREEVA, G. M.: «The development of Social Psychology in the URSS», en LL. H. Strickland (ed.): *Soviet and Western perspectives in Social Psychology*, London: Pergamon Press, 1979, 57-68.
- ANSBACHER, H.: «Perception of number as affected by the monetary value of the object a critical study of the method used in extended constancy phenomena», *Arch. Psychol.* 1937, n.º 215.
- ASCH, S. E.: «Forming impressions of personality», *J. Abnorm. and Soc. Psychol.*, 1946, 41, 258-290.
- ASCH, S. E.: «Effects of group pressure upon the modification and distortion of judgment», en H. Guertzkow (ed.): *Groups, leadership and men*, Pittsburg; Carnegie Press, pp. 177-190, 1951.
- ASCH, S. E.: *Social Psychology*, New York. Prentice Hall 1952 (Trad. cast., Buenos Aires, ed. Eudeba, 1968, 2.ª ed.).
- ASCH, S. E.: «Studies of independence and conformity. I. A minority of one against a unanimous majority», *Psychological Monographs*, 1956, 70, n.º 9 (todo el n.º 416).
- ASHC, S. E.: «Review of L. Festinger. A theory of cognitive dissonance», *Contemporary Psychology*, 1958, 3, 194-195.
- ASCH, S. E.; BLOCK, H., y HERTMAN, M.: «Studies in the principles of judgments and attitudes: I. Two basic principles of judgment», *J. Psychol.*, 1938, 5, 219-251.
- ASLEY, W. R.; HARPER, R. S., y RUNYAN, D. L.: «The perceived size of coins in normal and hypnotically induced income states», *Amer. J. Psychol.*, 1951, 64, 564-572.
- BANDURA, A.: *Principles of behavior modification*, Holt, Rinehart y Winston, New York, 1969.
- BANDURA, A.: *Social learning theory*, General Learning Press, New York, 1971.
- BANDURA, A.: *Teoría del Aprendizaje Social*, Espasa-Calpe, Madrid, 1982 (original inglés, 1976).
- BARTLETT, F. C.: *Remembering: A study in Experimental and Social Psychology*, Cambridge University Press, 1932.
- BARTLEY, S. H.: *Principios de percepción*, ed. Trillas, 1975 (original inglés, 1958).
- BODOLEV, A. A.: «On the study of some cognitive processes in Soviet Social Psychology» en Strickland (ed.): *Soviet and Western perspectives in Social Psychology*, Pergamon Press, 1979, 143-147.
- BREWER, M. B.: «In-group bias in the minimal intergroup situation: A cognitive-motivational analysis», *Psychological Bulletin*, 1979, 86, 307-323.
- BROWN, R. W.: *Social Psychology*, New York: The Free Press 1965 (Trad. cast., México ed. Siglo XXI, 1972).
- BRUNER, J. S., y GOODMAN, C. C.: «Value and need as organizing factors in perception» en Newcomb y Hartley (eds.): *Reading in Social Psychology*, 1947, 99-108.
- BRUNER, J. S., y POSTMAN, L.: «Symbolic value as an organizing factor in perception», *J. Soc. Psychol.*, 1948, 27, 203-208.
- CARROL, J. S., y PAYNE, J. W. (eds.): *Cognition and Social behavior*, New Jersey, LEA, 1976.
- CLARK, K. B.: «Some factors influencing the remembering of prose materials», *Arch. Psychol.*, 1940, n.º 253.
- CHAPANIS, N. P., y CHAPANIS, A.: «Cognitive dissonance: Five years later», *Psychol. Bulletin*, 1964, 61, 1-22.
- CHAPMAN, D., y VOLKMAN, J.: «A social determinant of the level of aspiration», *J. Abnorm. Soc. Psychol.*, 1939, XXXIV.

- CHRISTIE, R., y GEIS, F.: *Studies in machiavellism*, New York: Academic Press, 1970.
- DAMON, W.: «Exploring childrens social cognition on two fronts», en Ross y Flavell (eds.): *Social cognitive development*, Cambridge University Press, 1981, 154-175.
- DAWES, R.: «Shallow psychology», en J. Carrol y J. Payne (eds.): *Cognition and Social Behavior*, New Jersey, LEA, 1976.
- EISER, R.: *Cognitive Social Psychology*, McGraw-Hill, 1980.
- ELMS, A. C., y JANIS, I. L.: «Counter-norm attitudes included by consonant versus dissonant condition of role-playing», *J. of Experimental Research Person.*, 1965, 1, 50-60.
- FESTINGER, L.: «A theoretical interpretation of shift in level of aspiration», *Psychol. Review*, 1942, 49, 235-250.
- FESTINGER, L.: *A theory of cognitive dissonance*, Evanston Ill.: Row, Peterson and Company, 1957 (Trad. cast., Madrid, Instituto de Estudios Políticos, 1975).
- FIERRO, A.: «Elementos cognitivos y otros en el sistema de la personalidad», *Estudios de Psicología*, 1983, 16, 85-106.
- FRENKEL-BRUNSWICK, E., y SANFORD, R. N.: «Some personality factors in anti-semitism», *J. Psychol.*, 1945, 20, 271-291.
- GEIWITZ, J.: *Teorías no freudianas de la personalidad*, Madrid, ed. Marova (orig., 1969).
- GELMAN, R., y SPELKE, E.: «The development of thoughts about animate and inanimate objects implications for research on social cognition», en Ross y Flavell (eds.) *Social Cognitive development*, Cambridge University Press, 1981, 43-66.
- GLICK, J.: «Cognition and social cognition: An introduction», en J. Glick y K. A. Clarke-Stewart (eds.): *The development of social understanding*, New York: Gardner Press Inc., 1978.
- GORINC, G.: *The English Convict*, 1913.
- GREENWALD, A. G., y RONIS D. L.: «Twenty years of cognitive dissonance: case study of the evolution of a theory», *Psychol. Review*, 1978, 85, 1, 53-57.
- GUILLAUME, P.: *Psychologie*, Paris, P. U. F., 1943.
- HARVEY, J. H. (ED.): *Cognition, social behavior and the environment*, Erlbaum, Hillsdale, New Jersey, 1981.
- HARVEY, O. J.; HUNT, D. E., y SCHRODER, H. M.: *Conceptual Systems and personality organization*, New York: Wiley, 1961.
- HEIDER, F.: «Social perception and phenomenal causality», *Psychol. Review*, 1944, 51, 358-374.
- HEIDER, F.: *The psychology of interpersonal relations*, New York: Wiley, 1958.
- HIGGINS, E. T.; HERMAN, C. P., y ZANNA, M. P. (EDS.): *Social cognition*, Erlbaum, Hillsdale, New Jersey, 1981.
- HOFFMANN, M. L.: «Perspectives on the difference between understandign people and understanding things: the role of affect», en Ross y Flavell (eds.): *Social Cognitive Development*, Cambridge Univ. Press, 1981, 67-81.
- HOROWITZ, E. L., y HOROWITZ, R. E.: «Development of social attitudes in children», *Sociometry*, 1937-1938, 1, 301-338.
- IBÁÑEZ, E.: «La psicopatología del procesamiento humano de información», en Delclaux y Seoane (eds.): *Psicología cognitiva y procesamiento de información*, Madrid, Ed. Pirámide, 1982, 219-226.
- JANIS, I. L., y GILMORE, J. B.: «The influence of incentive conditions on the success of role playing in modifying attitudes», *J. Person. and Social Psychol.*, 1965, 1, 17-27.
- JIMÉNEZ BURILLO, F.: «Conductismo y Psicología Social», *Análisis y Modif. de Conducta*, 1980, 6, n.º 11-12, 207-211.
- JONES, E. E., y DAVIS, K. E.: «From acts to dispositions: the attribution process in person perception». En L. Berkowitz (ed.): *Advances in experimental Social Psychology*, 1965, vol. 2, Academic Press, New York.
- JORDAN, N.: «Fall-out shelters and social psychology: the theory of cognitive dissonance», Hudson Institute (*mimeografiado*).
- JORDAN, N.: «The mythology of the non-obvius», *Contemporary Psychol.*, 1964, 9, 140-142.
- KAMINSKI, G.: *Das Bild von Anderen*, Berlin Georg Lütke, 1959.
- KAHNEMAN D., y TVERSKY, A.: «On the psychology of prediction», *Psychol. Review*, 1973, 80, 237-251.
- KELLEY, H. H.: «Two functions of reference groups». En G. E. Swanson, T. M. Newcomb y E. L. Hartley (eds.): *Readings in social psychology*, New York, Henry Holt, 1952, 410-414.
- KELLEY, H. H.: «Attribution theory in social Psychology», *Nebraska Symposium Motivation*. 1967, 15, 192-240.
- KELLY, G. A.: *The psychology of personal constructs*, Norton, New York, 1955 (trad. cast., Buenos Aires: Troquel, 1966).
- KIESLER, CH., COLLINS, B. E., y MILLER: *Attitude change: a critical analysis of theoretical approaches*, New York, Wiley, 1969.
- KLEIN, G. S., SCHLESINGER, H. J., y MEISTER, D.: «The effect of personal values on perception: an experimental critique», *Psychol. Review*, 1951, 58, 96-112.
- KLINEBERG, D.: *Psicología Social*, México, F. C. E., 1963 (orig., 1940, 2.ª ed. rev., 1954).
- KOFFKA, D.: *Gestalt Psychology*, Harcourt, Brace, 1935.
- KOSSLYN, S. M., y KOGAN, J.: «“Concrete thinking” and the development of social cognition». En Ross y Flavell (eds.): *Social Cognitive development*, Cambridge Univ. Press, 1981, 82-96.

- KRECH, D., y CRUTCHFIELD, R. S.: «Theory and problems of social psychology», New York: Mc Graw-Hill, 1948.
- KRECH, D.; CRUTCHFIELD, R. S., y BALLACEY, E. L.: *Psicología Social*, Madrid, Biblioteca Nueva, 1972 (original, 1962).
- LAIRD, D. A.: «The influence of likes and dislikes on memory as related to personality», *J. Exper. Psychol.*, 1923, 6, 294-303.
- LAMBERT, W. W.; SOLOMON, R. L., y WATSON, P. D.: «Reinforcement and extinction as factors in size estimation», *J. Exper. Psychol.*, 1949, 39, 637-641.
- LANGER, E. J.: «Rethinking in the role of thought in social interaction». En J. H. Harvey, W. J. Ickes, y R. R. Kidd (eds.): *New directions in attribution research*, 1978, vol. 2, Hillsdale, New Jersey, LEA.
- LEVINE, R., CHEIN, I., y MURPHY, G.: «The relation of the intensity of a need to the amount of perceptual distortion», *J. Psychol.*, 1942, 13, 283-293.
- LEVINE, J. M., y MURPHY, G.: «The learning and forgetting of controversial material». En Newcomb y Hartley (eds.): *Readings in social psychology*, 1947, 108-115.
- LEWIN, K.: *Principles of topological psychology*, New York, McGraw-Hill, 1936.
- LEWIN, K.: «Level of aspiration» en Hunt (ed.): *Personality and behavior disorders*, N. Y., Ronal Press, 1944.
- LEWIN, K.: *Resolving social conflicts*, New York, Harper and Brothers, 1948.
- LEWIS, HELEN B.: «Studies in the principles of judgments and attitudes: IV. The operation of "prestige suggestion"», *J. Social Psychol.*, 1941, 14, 229-256.
- LINDZEY, G., y ROGOLSKY, S.: «Prejudice and identification of minority group membership», *J. Abnorm. Soc. Psychol.*, 1950, 45, 37-53.
- LONGE, I.: «Prestige, suggestion, attitudes», *J. Soc. Psychol.*, 1936, 7, 386-402.
- MORGOLIES, H.: *The effect of race attitudes on memory and perception*, Tesis no publ., Univ. de Columbia (citada por Klineberg, 1940).
- MCCLEARY, R. A., y LAZARUS, R. S.: «Autonomic discrimination without awareness», *J. of Person.*, 1949, 18, 171-179.
- MCCLELLAND, D. C., y ATKINSON, J. W.: «The projective expression of needs: the effect of different intensities of the hunger drive on perception», *J. Psychol.*, 1948, 25, 205-222.
- MCGINNIES, E.: «Emotionality and perceptual defense», *Psychol. Review*, 1949, 56, 244-251.
- MCLEOD, R.: «The phenomenological approach to social psychology». En J. H. Rohrer y M. Sherif (eds.): *Social Psychology at the crossroads*, New York, Harper and Row, 1950.
- MCLEOD, R.: «The phenomenological approach to social psychology». En Tagiuri y Petrullo (eds.): *Person perception and interpersonal behavior*, Stanford Univ. Press, 1958.
- MERLEAU-PONTY, M.: *Phénoménologie de la perception*, Paris, Gallimard, 1945.
- MILLER, N. E., y DOLLARD, J.: «Social learning and imitation», New Haven, Yale Univ. Press, 1941.
- MILLER, D. T., y ROSS, M.: «Self-serving biases in the attribution of causality: fact or fiction?», *Psychol. Bulletin*, 1975, 82, 213-225.
- MONTMOLLIN, G. DE: «Influence des réponses d'autrui sur les jugements perceptives», *Année Psychologique*, 1965, 65, 377-395.
- MONTMOLLIN, G. DE: «Processus d'influence sociale et modalités d'interaction», *Psychologie Française*, 1966, 11, 169-178.
- MONTMOLLIN, G. DE: «Influence sociale: phénomènes, facteurs et théories», Univ. de Lille Press, 1975.
- MOSCOVICE, S.: «Psychologie des minorités actives», P.U.F., Paris, 1979 (trad. cast., Madrid: Ed. Morata, 1981).
- MURRAY, H. A.: «The effect of fear upon estimates of maliciousness of other personalities», *J. Soc. Psychol.*, 1933, 4, 310-339.
- NADEL, S. F.: «A field experiment in racial psychology», *Brit. J. Psychol.*, 1937, 28, 195-211.
- NEISSER, U.: «Cognitive psychology», Englewood, N. J., Prentice-Hall (trad. cast., Ed. Marova, 1976).
- NELSON, K.: «Social cognition in a script framework». En Ross y Flavell (eds.): *Social Cognitive development*, Cambridge Univ. Press, 1981, 97-118.
- NISBETT, R. E., y BORGIDA, E.: «Attribution and the psychology of prediction», *J. of Personality and Soc. Psychol.*, 1975, 32, 932-943.
- NEWCOMB, T. M.: «An approach to the study of communicative acts», *Psychol. Review*, 1953, 60, 393-404.
- NEWCOMB, T. M.: *The acquaintance process*, New York: Holt, Rinehart and Winston, 1961.
- ORNE, M. T.: «On the social psychology of the psychological experiment: with particular reference to demand characteristics and their implications», *Amer. Psychologist*, 1962, 17, 776-783.
- OSGOOD, C. E., y TANNENBAUM, P. H.: «The principle of congruity in the prediction of attitude change», *Psychol. Review*, 1955, 62, 42-55.
- OVEJERO, A.: *El autoritarismo como variable de personalidad*, Tesis doctoral, Servicio de RepRografía Universidad Complutense, Madrid, 1981.
- OVEJERO, A.: «Crítica al experimento de laboratorio en Psicología Social», *Comunicación presentada al II Congreso de Teoría y Metodología de las Ciencias*, Oviedo, abril 1983.
- PASSINI, F. T., y NORMAN, W. T.: «A universal conception of personality structure», *J. of Person. and Soc. Psychol.*, 1966, 4, 44-49.
- PIAGET, J.: *The psychology of intelligence*, New York: Intern. Univ. Press, 1963.

- PINILLOS, J. L.: «Intervención psicológica y sociedad», *Reunión Nacional sobre Intervención Psicológica*, Murcia, 1982.
- POSTMAN, L.; BRUNER, J. S., y MCGINNIES, E.: «Personal values as selective in perception», *J. Abnorm. Soc. Psychol.*, 1948, 42, 142-154.
- PROSHANSKY, H. M.: «A projective method for the study of attitudes», *J. Abnorm. Soc. Psychol.*, 1943, 38, 393-395.
- PROSHANSKY, H., y MURPHY, G.: «The effect of reward and punishment on perception», *J. of Psychol.*, 1942, 13, 295-305.
- PROSHANSKY, H., y SEIDENBERG, B.: *Psicología Social*, Madrid: ed. Tecnos, 1973 (original, 1965).
- RAZRAN, G.: «Ethnic dislikes and stereotypes: A laboratory study», *J. Abnorm. Soc. Psychol.*, 1950, 45, 7-27.
- ROBAYE, F.: *Niveaux d'aspiration et d'expectation*, Paris, P.U.F., 1957.
- ROKEACH, M.: «Generalized mental rigidity as a factor in ethnocentrism», *J. Abnorm. Soc. Psychol.*, 1948, 43, 259-278.
- ROKEACH, M.: «A method for studying individual differences in "narrow-mindedness"», *J. of Personality*, 1951, 20, 219-233.
- ROKEACH, M.: «The nature of meaning of dogmatism» *Psychol. Review*, 1954, 61, 194-204.
- ROKEACH, M.: *The open and closed mind*, Basic Books, Nueva York, 1960.
- ROSEMBERG, M. J.: «When dissonance fails: On discriminating evaluation apprehension from attitude measurement», *J. Person. Soc. Psychol.*, 1965, 1, 28-42.
- ROSENTHAL, R.: *Experimenter effects in behavioral research*, New York: Appleton-Century-Crofts, Inc., 1966.
- ROSS, L.: «The intuitive psychologist and his shortcomings: distortions in the attribution process», en L. Berkowitz (ed.): *Advances in experimental social psychology*, vol. 10, New York: Academic Press, 1977.
- SAMPSON, E. E.: *Cognitive psychology as ideology*, *Amer. Psychol.*, 1981, 36, 730-743.
- SCHAFER, R., y MURPHY, G.: «The role of autism in a visual figure-ground relationship», *J. Exper. Psychol.*, 1943, 32, 335-343.
- SHEERER, M.: «Cognitive theory», en G. Lindzey (ed.): *Handbook of social psychology*, Cambridge: Addison-Wesley.
- SCHELLENBERG, J. A.: «Los fundadores de la Psicología Social», Alianza Universidad, Madrid, 1981 (original, 1978).
- SEELEMAN, V.: «The influence of attitudes upon the remembering of pictorial material», *Arch. Psychol.*, New York, n.º 258, 1940.
- SEOANE, J.: «Del procesamiento de información al conocimiento social», en Delclaux y Seoane (eds.): *Psicología cognitiva y procesamiento de la información*, ed. Pirámide, 1982, 85-91.
- SHEIL, B. A.: «Theories of naive psychology, or naive theories of psychology? An analysis of the attribution movement», *Unpublished manuscript*, Harvard University.
- SHERIF, M.: «An experimental study of stereotypes», *J. Abnorm. Soc. Psychol.*, 1935, 29, 370-375.
- SHERIF, M.: «The psychology of social norms», 1936.
- SHERIF, M.: «Group influences upon the formation of norms and attitudes», en Newcomb y Hartley (eds.): *Reading in social psychology*, New York: Holt, 1947, 77-90.
- SIMON, H. A.: «Discussion: cognition and social cognition» en Carroll y Payne (eds.): *Cognition and social behavior*, New Jersey, LEA, 1976, 253-267.
- SMITH, D. E., y HOCHBERG, J. E.: «The effect of "punishment" (electric shock) on figure-ground perception», *J. of Psychol.*, 1954, 38, 83-87.
- TAJFEL, H.: «Social categorization», en S. Moscovici (ed.): *Introduction à la Psychologie sociale*, Paris: Larousse, 1972.
- TAYLOR, S. E.: «Developing a cognitive social psychology», en Carroll y Payne (ed.): *Cognition and social behavior*, New Jersey, LEA, 1976, 69-77.
- TAYLOR, S. E.: «The interface of Cognitive and Social Psychology», en Harvey (ed.): *Cognition, social behavior, and the environment*, Hillsdale, N. J.: LEA, 1981, 189-214.
- TAYLOR, S. E., y FISKE, S. T.: «Salience, attention, and attribution: Top of the head phenomena», en L. Berkowitz (ed.): *Advances in experimental social psychology*, vol. 2, New York: Academic Press, 1976.
- TAYLOR, S. E.; FISKE, S. T.; ETCOFF, N., y RENDERMAN, A.: «The categorial and contextual bases of person memory and stereotyping», *J. of Person. and Soc. Psychol.*, 1978, 36, 778-793.
- TEDESCHI, J. T., y otros: «Cognitive dissonance: private ratiotination or public spectacle», *Amer. Psychologist*, 1971, 26, 685-695.
- THORNGATE, W.: «Must we always think before we act», *Person. and Soc. Psychol. Bull.*, 1976, 2, 31-35.
- TVERSKY, A., y KAHNEMAN, D.: «Judgment under uncertainty: Heuristics and biases», *Science*, 1974, 185, 1124-1131.
- VANDERPLAS, J. M., y BLAKE, R. R.: «Selective sensitization in auditory perception», *J. of Personality*, 1940, 18, 252-266.
- WICKLUND, R. A., y BREHM, J. W.: *Perspectives on cognitive dissonance*, New Jersey, Hillsdale, LEA, 1976.
- ZANJOC, R. B.: «Cognitive theories in Social Psychology», en G. Lindzey, y E. Aronson (eds.): *The Handbook of Social Psychology*, Addison-Wesley Public, Co. 2.ª ed., vol. I, 1969, 330-411.
- ZAJONC, R. B.: «Cognitive and Social Cognition: A historical perspective», en Festinger (ed.): *Retrospections on Social Psychology*, Oxford University Press, 1980, 180-204.

ZEIGARNIK, B.: «Über das Behalten von erledigten und unerledigten Handlung en, *Psychologische Forschung*, 1927, 9, 1-85.
ZILLIG, M.: «Eistellung und Aussage», *Z. Psychol.*, 1928, 106, 58-106.