

## LA PSICOLOGÍA SOCIAL COMO HISTORIA<sup>1</sup>

### RESUMEN

Un análisis de la teoría y la investigación de la psicología social revela que mientras los métodos de investigación son científicos en su carácter, las teorías del comportamiento social primariamente son reflexiones de la historia contemporánea. La diseminación del conocimiento psicológico modifica los patrones de comportamiento sobre los cuales se basa el conocimiento. Lo hace por los sesgos prescriptivos de la teorización psicológica, los efectos emancipadores del conocimiento y la resistencia basada en los valores comunes de la libertad y la individualidad. Adicionalmente, las premisas teóricas están basadas primariamente es disposiciones adquiridas. A medida que la cultura cambia, dichas disposiciones son alteradas, y las premisas frecuentemente se invalidan. Varias modificaciones en el alcance y los métodos de la psicología social se derivan del presente análisis.

La psicología se define, típicamente, como la ciencia del comportamiento humano, y la psicología social, como aquella rama de esa ciencia que trata de la interacción humana. Un propósito fundamental de la ciencia es establecer leyes generales a través de una observación sistemática. Para el psicólogo social, tales leyes generales se desarrollan con el fin de describir y explicar la interacción social.

---

<sup>1</sup> Estoy muy agradecido con las siguientes personas por su cuidadosa apreciación de varias fases de este análisis: Shel Feldman, Mary Gergen, Kenneth Hammond, Louise Kidder, George Levinger, Paul Rosenthal, Ralph Rosnow, M. Brewster Smith, Siegfried Streufert, Lloyd Strickland, Kart Weick y Lawrence Wrightsman.

Esta visión tradicional de la ley científica se repite de una manera u otra en casi todos los tratados fundamentales de la especialidad. En su discusión de la explicación de las ciencias comportamentales, DiRenzo (1966) señaló que una "explicación completa" en las ciencias comportamentales "es aquella que ha asumido el estatus invariable de la ley" (p. 11). Krech, Crutchfield y Ballachey (1962) afirmaron que "bien sea que nos encontremos interesados en la psicología social como una ciencia básica o aplicada, es necesario un conjunto de principios científicos" (p. 3). Jones y Gerard (1967) hicieron eco a esta visión en su afirmación: "La ciencia busca comprender los factores que dan cuenta de las relaciones estables entre los eventos" (p. 42). Como lo señaló Mills (1969), "los psicólogos sociales quieren descubrir las relaciones causales para poder establecer los principios básicos que nos explicarán el fenómeno de la psicología social" (p. 412).

Esta visión de la psicología social es, por supuesto, descendiente directa del pensamiento del siglo XVIII. En ese tiempo las ciencias físicas produjeron incrementos significativos en el conocimiento, y se podía ver con gran optimismo la posibilidad de aplicar el método científico al comportamiento humano (Carr, 1963). Si se pudieran establecer los principios generales del comportamiento humano, sería posible reducir los conflictos sociales, erradicar los problemas de la enfermedad mental y crear condiciones sociales de máximo beneficio para los miembros de la sociedad. Tal y como posteriormente otros albergaron la esperanza, incluso sería posible transformar dichos principios a formas matemáticas, para desarrollar "una matemática del comportamiento humano tan precisa como las matemáticas de las máquinas" (Russell, 1956, p. 142).

El notable éxito de las ciencias naturales en el establecimiento de principios generales puede ser atribuido, en gran medida, a la estabilidad general de los eventos en el mundo de la naturaleza. La velocidad de caída de los cuerpos o la composición de los elementos químicos, por ejemplo, son eventos altamente estables a través del tiempo. Son eventos que pueden ser recreados en cualquier laboratorio, 50 años atrás o 100 años a partir de hoy. Debido a que son tan estables, pueden realizarse amplias generalizaciones con un alto grado de confiabilidad, las explicaciones pueden ser probadas empíricamente y las transformaciones matemáticas pueden desarrollarse fructíferamente. Si los eventos fueran inestables, si la velocidad de la caída de los cuerpos o la composición de las sustancias químicas tuvieran un flujo continuo, el desarrollo de las ciencias naturales se vería dramáticamente impedido. Las leyes generales no podrían emerger y la documentación de los eventos naturales se prestaría, principalmente, al análisis histórico. Si los eventos naturales fueran caprichosos, la ciencia natural sería reemplazada en gran medida por la historia natural.

El propósito de este artículo es argumentar que la psicología social es primariamente una investigación histórica. A diferencia de las ciencias naturales, trata con hechos en gran medida irrepetibles, y que fluctúan marcadamente a través del tiempo. Los principios de la interacción humana no se pueden desarrollar fácilmente con el paso del tiempo porque se basan en hechos que generalmente no permanecen estables. El conocimiento no se puede acumular en el sentido científico usual porque dicho conocimiento generalmente no trasciende los límites históricos. En la siguiente discusión se desarrollarán dos líneas centrales de argumentación para apoyar esta tesis, la primera de las cuales se centra en el impacto de la ciencia del comportamiento social, y la segunda, en el cambio histórico. Después de examinar estos argumentos, podemos centrar nuestra atención en las alteraciones sugeridas por este análisis en lo que concierne al alcance y los objetivos de la especialidad.

#### EL IMPACTO DE LA CIENCIA EN LA INTERACCIÓN SOCIAL

Como lo ha demostrado Back (1963), la ciencia social puede ser fructíferamente vista como un extenso sistema de comunicaciones. En la ejecución de la investigación, el científico recibe mensajes transmitidos por el sujeto. En su forma bruta, dichos mensajes sólo generan "sonido" para el científico. Las teorías científicas sirven como dispositivos decodificadores que convierten dicho sonido en información útil. A pesar de que Back ha usado este modelo en una provocativa variedad de formas, su análisis termina en el punto de la decodificación. Este modelo debe extenderse más allá del proceso de recolectar y decodificar mensajes. La tarea del científico también es la de comunicar. Si sus teorías demuestran ser dispositivos útiles de decodificación, entonces son comunicadas a la población para que también ella se beneficie de su utilidad. La ciencia y la sociedad constituyen un circuito que se retroalimenta.

Este tipo de retroalimentación del científico a la sociedad ha tenido una difusión creciente en la última década. Se han desarrollado canales de comunicación a un ritmo rápido. En el nivel de la educación superior, más de 8 millones de estudiantes se ven confrontados anualmente por ofertas de cursos en el campo de la psicología, y en los años recientes, dichas ofertas han logrado una popularidad insuperable. La educación liberal de hoy implica una familiaridad con ideas centrales de la psicología. Los medios masivos de comunicación también han dado cuenta del vasto interés público por la psicología. Los medios informativos monitorean cuidadosamente los encuentros profesionales y las revistas de la profesión. Los editores de revistas han encontrado rentable presentar la visión

de los psicólogos sobre los patrones contemporáneos de comportamiento, y las revistas especializadas dedicadas casi exclusivamente a la psicología ahora cuentan con más de 600.000 lectores. Cuando añadimos a estas tendencias la amplia expansión del mercado de libros en rústica, la creciente demanda gubernamental de un conocimiento que justifique el financiamiento público de la investigación psicológica, la proliferación de técnicas de encuentro, el establecimiento de empresas de negocios que hacen publicidad con la psicología a través de juegos y afiches, y la creciente confianza puesta por las grandes instituciones (incluidas las de negocios, gobierno, fuerzas militares y sociales) sobre el conocimiento de los científicos comportamentales en las organizaciones, uno comienza a sentir la profunda medida en que el psicólogo se encuentra en un vínculo de comunicación mutua con la cultura del entorno.

La mayoría de psicólogos abriga el deseo de que el conocimiento psicológico tenga un impacto en la sociedad. La mayoría de nosotros se siente complacida cuando dicho conocimiento puede ser utilizado en modos benéficos. De hecho, para muchos psicólogos sociales, el compromiso con el área depende en gran medida de la creencia en la utilidad social del conocimiento psicológico. Sin embargo, generalmente no se asume que dicha utilización alterará el carácter de las relaciones causales en la interacción social. Esperamos que el conocimiento de las formas funcionales se utilice para alterar el comportamiento, pero no tenemos la expectativa de que su utilización afecte el carácter posterior de las formas funcionales mismas. En este caso, nuestras expectativas pueden carecer de fundamentos. La aplicación de nuestros principios no sólo puede alterar los datos sobre los que se basan, sino que el desarrollo mismo de los principios puede invalidarlos. Tres líneas de argumentación resultan pertinentes, la primera proviene del sesgo evaluativo de la investigación psicológica; la segunda, de los efectos emancipadores del conocimiento, y la tercera, de los valores predominantes en la cultura.

### *Los sesgos prescriptivos de la teoría psicológica*

Como científicos de la interacción humana, estamos involucrados en una dualidad peculiar. Por un lado, valoramos el comportamiento desapasionado en las cuestiones científicas. Somos muy conscientes de los efectos de sesgo que se siguen de los compromisos intensos en valores. Por el otro, como seres humanos socializados, abrigamos numerosos valores acerca de la naturaleza de las relaciones sociales. Es raro el psicólogo social cuyos valores no influyan su tema de investigación, sus métodos de observación o los términos de la descripción. Al generar conocimiento acerca de la interacción social, también comunicamos

nuestros valores personales. Se entregan así mensajes duales al receptor del conocimiento: los mensajes que *describen* desapasionadamente lo que parece ser y aquellos que sutilmente *prescriben* lo que resulta deseable.

Este argumento se ve más claramente en las investigaciones sobre las disposiciones personales. La mayoría de nosotros nos sentiríamos insultados si nos caracterizaran como de baja autoestima, con alta necesidad de aprobación, cognitivamente indiferenciados, autoritarios, analcompulsivos, campodependientes o de mente cerrada. En parte, nuestras reacciones reflejan nuestra aculturación; uno no necesita ser psicólogo para resentirse de dichos etiquetamientos. Pero, en parte, tales reacciones son creadas por los conceptos utilizados en la descripción y explicación de los fenómenos. Por ejemplo, en el prefacio de *La personalidad autoritaria* (Adorno, Frenkel-Brunswik, Levinson y Sanford, 1950), se informa a los lectores que "en contraste con el intolerante del viejo estilo (el autoritario), parece combinar las ideas y habilidades de una sociedad altamente industrializada con creencias irracionales y antirracionales" (p. 3). Al discutir la personalidad maquiavélica, Christie y Geis (1970) anotaron: "inicialmente, nuestra imagen de quienes puntuaban alto en maquiavelismo fue negativa, asociada con manipulaciones misteriosas y desagradables. Sin embargo... nos descubrimos sintiendo una admiración perversa por su habilidad para superar a otros en situaciones experienciales" (p. 339).

En su capacidad prescriptiva, tales comunicaciones se convierten en agentes de cambio social. En un nivel elemental, el estudiante de psicología bien puede desear excluir de la observación pública los comportamientos que los académicos respetados han categorizado como autoritarios, maquiavélicos, y así sucesivamente. La comunicación del conocimiento puede crear, por tanto, homogeneidad con respecto a los indicadores comportamentales de las disposiciones subyacentes. En un nivel más complejo, el conocimiento de las correlaciones de la personalidad puede inducir comportamientos que debiliten las correlaciones. No es extraño que una gran parte de la investigación sobre las diferencias individuales ubique al psicólogo profesional en una posición altamente positiva. Por tanto, cuanto más similar sea el sujeto al profesional, en términos de educación, bagaje socioeconómico, religión, raza, sexo y valores personales, más ventajosa será su posición en relación con las pruebas psicológicas. La educación de alto nivel, por ejemplo, favorece la diferenciación cognitiva (Witkin, Dyk, Faterson, Goodenough y Karp, 1962), los bajos puntajes en el autoritarismo (Christie y Jahoda, 1954), la apertura mental (Rokeach, 1960), etcétera. Armadas con esta información, aquellas personas no favorecidas por la investigación pueden sobrecompensar para disipar el estereotipo dañino. Por ejemplo, las mujeres que

aprenden que son más persuasibles que los hombres (Cfr. Janis y Field, 1959) pueden reaccionar, y con el tiempo, invalidar o revertir la correlación.

Mientras que los sesgos evaluativos son fácilmente identificables en la investigación de la personalidad, de ninguna manera se limitan a esta área. La mayoría de los modelos generales de la interacción social también contiene juicios implícitos de valor. Por ejemplo, los tratados sobre conformidad frecuentemente tratan al conformista como un ciudadano de segunda clase, un borrego social que deja de lado las convicciones personales para entrar en acuerdo con las opiniones erróneas de los otros. Por tanto, los modelos sobre la conformidad social crean sensibilidad hacia los factores que pueden llevar a acciones sociales deplorables. En efecto, el conocimiento protege contra la eficacia futura de estos mismos factores. Las investigaciones sobre el cambio de actitud frecuentemente cargan consigo estos mismos tonos. Tener conocimiento sobre el cambio de actitud nos conduce a pensar que tiene el poder de cambiar a otros; por implicación, los otros quedan relegados al estatus de manipulables. Por tanto, las teorías del cambio de actitud pueden sensibilizarnos para sentir prevención contra los factores que potencialmente podrían influenciarnos. En la misma forma, las teorías de la agresión típicamente condenan al agresor, los modelos de negociación interpersonal desprecian la explotación, y los modelos del desarrollo moral degradan a aquellos que están en una etapa inferior a la óptima (Kohlberg, 1970). La teoría de la disonancia cognitiva (Brehm y Cohen, 1966; Festinger, 1957) puede parecer como libre de valores, pero la mayoría de estudios en esta área ha descrito la reducción de la disonancia en los términos menos halagadores. "Qué estupidez", decimos, "que la gente deba hacer trampa, tener menores puntajes en sus evaluaciones, cambiar sus opiniones por las de otros, o comer alimentos indeseables sólo para mantener la consistencia".

La anotación crítica subyacente a estos comentarios no pasa inadvertida. Parece desafortunado que una profesión dedicada al desarrollo de conocimiento objetivo e independiente deba usar esta posición para hacer publicidad a los desprevenidos receptores de este conocimiento. Los conceptos del campo rara vez están libres de valores, y la mayoría podría reemplazarse por otros conceptos que carguen un bagaje valorativo diferente. Brown (1965) ha señalado el interesante hecho de que la personalidad autoritaria clásica, tan rotundamente azotada en nuestra literatura, era bastante similar a la "personalidad tipo J" (Jaensch, 1938), vista por los alemanes bajo una luz muy positiva. Aquello que nuestra literatura llama rigidez fue visto por ellos como estabilidad; la flexibilidad y el individualismo en nuestra literatura eran vistos como debilidad y excentricidad. Dichos sesgos categoriales invaden nuestra literatura. Por ejemplo, la alta auto-

estima podría ser llamada egotismo; la necesidad de aprobación social podría traducirse como necesidad de integración social; la diferenciación cognitiva, como minuciosidad; la creatividad, como desviación; y el control interno, como egocentrismo. Similarmente, si nuestros valores fueran distintos, la conformidad social podría verse como comportamiento prosolidario; el cambio de actitud, como adaptación cognitiva, y el cambio riesgoso, como una conversión valiente.

Sin embargo, aunque deben lamentarse los efectos publicitarios de la terminología psicológica, también es importante rastrear sus fuentes. En parte, la carga evaluativa de los términos teóricos parece bastante intencional. El acto de hacer publicidad implica el deseo de ser oídos. Sin embargo, los términos libres de valores tienen poco interés para el lector, y la investigación libre de valores se eclipsa rápidamente. Si la obediencia fuera recategorizada como comportamiento  $\alpha$  y no deplorada por sus asociaciones con Adolph Eichman, indudablemente, el interés público sería escaso. Además de captar el interés del público y la profesión, los conceptos cargados de valores también proveen una salida expresiva para el psicólogo. He hablado con innumerables estudiantes graduados que llegaron a la psicología a partir de un profundo interés humanista. Dentro de muchos vive un poeta, un filósofo o un humanista frustrado, que inmediatamente encuentra al método científico como un medio para fines expresivos y como un estorbo para la libre expresión. Se resiente el hecho aparente de que la vía para la libre expresión dentro de los medios profesionales sea una vida entera dentro del laboratorio. Muchos quisieran compartir sus valores directamente, sin las restricciones de las constantes demandas por evidencias sistemáticas. Para ellos, los conceptos cargados de valores compensan el conservatismo usualmente impartido por estas exigencias. El psicólogo más respetado puede complacerse a sí mismo más directamente. Normalmente, sin embargo, no estamos inclinados a ver nuestros sesgos personales como publicidad sino como reflejos de las "verdades básicas".

Mientras que la comunicación de valores a través del conocimiento es hasta cierto punto intencional, no es enteramente así como sucede. Los compromisos de valor son subproductos casi inevitables de la existencia social, y como partícipes de la sociedad, difícilmente podemos disociarnos de estos valores en la búsqueda de metas profesionales. Adicionalmente, si nos apoyamos en el lenguaje de la cultura para la comunicación científica, resulta difícil encontrar términos sobre la interacción social que no tengan valores prescriptivos. Podríamos reducir las prescripciones implícitas que se encuentran inmersas en nuestras comunicaciones si adoptamos un lenguaje completamente técnico. Sin

embargo, incluso el lenguaje técnico se vuelve evaluativo cada vez que la ciencia es usada como palanca para el cambio social. Tal vez nuestra mejor opción sea mantener la mayor sensibilidad posible hacia nuestros sesgos y comunicarlos tan abiertamente como sea posible. Puede que los compromisos de valor sean inevitables, pero podemos evitar disfrazarlos como reflejos objetivos de la verdad.

### *El conocimiento y la liberación comportamental*

Es una práctica común de la investigación en psicología evitar la comunicación de las propias premisas teóricas al sujeto, antes o durante la investigación. La investigación de Rosenthal (1966) indica que incluso las más sutiles claves de expectativa experiencial pueden alterar el comportamiento del sujeto. Los estándares de rigor común requieren sujetos ingenuos. Las implicaciones de esta simple garantía metodológica son de considerable importancia. Si el sujeto posee conocimiento preliminar sobre las premisas teóricas, no nos será posible probar adecuadamente nuestra hipótesis. De la misma manera, si la sociedad está informada por la psicología, las teorías acerca de las cuales se encuentra informada se vuelven difíciles de evaluar sin contaminaciones. Aquí reside una diferencia fundamental entre las ciencias naturales y las sociales. En las primeras, normalmente, el científico no puede comunicar su conocimiento a los sujetos de su estudio para que sus disposiciones comportamentales sean modificadas. En las ciencias sociales dicha comunicación puede tener un impacto vital sobre el comportamiento.

Un solo ejemplo será suficiente aquí. Parece que en una amplia variedad de condiciones, los grupos de toma de decisiones llegan a tomar decisiones más arriesgadas por medio de las discusiones de grupo (Cfr. Dion, Baron y Miller, 1970; Wallach, Kogan y Bem, 1964). Los investigadores de esta área tienen bastante cuidado para que los sujetos experienciales no conozcan su pensamiento sobre la materia. Si se llegara a conocer, los sujetos podrían inmunizarse ante los efectos de la discusión de grupo o responder apropiadamente para ganar el favor del experimentador. Sin embargo, si el cambio arriesgado se volviera de conocimiento común, sería imposible encontrar sujetos ingenuos. Los miembros de la cultura pueden compensar consistentemente las tendencias arriesgadas producidas por la discusión de grupo hasta que dicho comportamiento se vuelva normativo.

Como supuesto general, un conocimiento sofisticado sobre los principios psicológicos nos libera de implicaciones comportamentales. Los principios

establecidos sobre el comportamiento se vuelven *inputs* en la propia toma de decisiones. Como lo ha señalado Winch (1958), "Puesto que comprender algo implica comprender su contradicción, alguien que, con entendimiento, realiza X debe ser capaz de imaginar la posibilidad de realizar no X" (p. 89). Los principios psicológicos también crean sensibilidad sobre las influencias que actúan sobre uno y llaman la atención sobre ciertos aspectos del ambiente y uno mismo. Al hacerlo, los propios patrones del comportamiento se pueden ver fuertemente influenciados. Como lo ha declarado May (1971) más apasionadamente, "Cada uno de nosotros hereda de la sociedad una carga de tendencias que nos moldea, nos guste o no; pero nuestra capacidad de ser conscientes de este hecho nos libra de una determinación estricta" (p. 100). En esta forma, el conocimiento sobre las señales no verbales de estrés o alivio (Eckman, 1965) nos habilita para no emitir estas señales cuandoquiera que sea útil hacerlo; saber que las personas en apuros tienen menor probabilidad de recibir ayuda cuando hay un gran número de testigos (Latané y Darley, 1970) puede incrementar el propio deseo de ofrecer ayuda bajo estas condiciones; saber que la activación motivacional puede influenciar la propia interpretación de los eventos (Cfr. Jones y Gerard, 1967) puede engendrar precaución cuando esta activación es alta. En cada instancia, el conocimiento incrementa las alternativas de acción, y los patrones previos de comportamiento se modifican o disuelven.

### *Escape hacia la libertad*

La invalidación histórica de la teoría psicológica puede rastrearse en mayor profundidad hasta los sentimientos comúnmente observados en la cultura occidental. Resulta de gran importancia el malestar general que la gente parece sentir ante la disminución de sus alternativas de respuesta. Como lo planteó Fromm (1941), el desarrollo normal incluye la adquisición de un fuerte interés hacia la autonomía. Weinstein y Platt (1969) discutieron casi el mismo sentimiento en términos del "deseo del hombre de ser libre", y vincularon esta disposición al desarrollo de la estructura social. Brehm (1966) usó esta misma disposición como piedra angular de su teoría de la reactancia psicológica. El predominio de este valor aprendido tiene implicaciones importantes para la validez a largo plazo de la teoría de la psicología social.

Las teorías válidas acerca del comportamiento social constituyen implementos significativos para el control social. En la medida en que el comportamiento del individuo sea predecible, se ubica a sí mismo en una posición de vulnerabilidad. Otros pueden alterar las condiciones ambientales o el comportamiento de ellos

hacia él para obtener las máximas recompensas al menor costo para sí mismos. En la misma forma que un estratega militar se expone a la derrota cuando sus acciones se vuelven predecibles, los empleados pueden aprovecharse de su jefe y los maridos infieles manipular a sus esposas si los patrones de comportamiento de ellas se vuelven estables. Por consiguiente, el conocimiento se convierte en poder en manos de otros. De lo que se sigue que los principios psicológicos representan una amenaza potencial para todos aquellos con quienes se encuentran relacionados. El deseo de libertad puede, por consiguiente, potenciar un comportamiento diseñado para invalidar la teoría. Estamos satisfechos con los principios del cambio de actitud hasta que los descubrimos siendo usados en campañas de información dedicadas a cambiar nuestro comportamiento. En este punto, podemos sentir resentimiento y reaccionar recalcitrantemente. Cuanto más potente sea la teoría en la predicción del comportamiento, mayor será su diseminación pública y más corriente y contundente la reacción hacia ella. Por tanto, las teorías fuertes pueden estar sujetas a una invalidación más rápida que las débiles.

La tan común estima por la libertad personal no es el único sentimiento predominante que incide en la mortalidad de la teoría psicológica social. La cultura occidental parece haber ponderado en gran medida el valor de la singularidad o la individualidad. La amplia popularidad de Erikson (1968) y Allport (1965) se debe, en parte, al fuerte apoyo que prestaron a este valor, e investigaciones de laboratorio recientes (Fromkin, 1970, 1972) han demostrado la fuerza de este valor para alterar el comportamiento social. La teoría psicológica, en su estructura nomotética, es insensible a las ocurrencias únicas. Los individuos son tratados como ejemplos de grandes clases. Una reacción común es que la teoría psicológica es deshumanizante, y como Maslow (1968) lo ha señalado, los pacientes albergan un fuerte resentimiento cuando son etiquetados con términos clínicos convencionales. Similarmente, negros, mujeres, activistas, habitantes de suburbios, educadores y ancianos han reaccionado amargamente frente a las explicaciones sobre su comportamiento. Por tanto, podemos luchar para invalidar las teorías que nos atrapan en su estilo impersonal.

### *La psicología de efectos ilustradores*

Hasta ahora hemos discutido tres formas en que la psicología social altera el comportamiento que busca estudiar. Antes de movernos al segundo conjunto de argumentos sobre la dependencia histórica de la teoría psicológica, debemos abordar una importante forma de combatir los efectos hasta ahora descritos. Para preservar la validez transhistórica de los principios psicológicos, la ciencia

podría sustraerse del dominio público y reservar el entendimiento científico para una selecta élite. Esta élite sería, desde luego, cooptada por el Estado, puesto que ningún gobierno podría arriesgarse a la existencia de un establecimiento privado que desarrollara herramientas para el control público. Para la mayoría de nosotros, tal perspectiva resulta repugnante, y nuestra inclinación, en cambio, es a buscar una solución científica del problema de la dependencia histórica. Tal respuesta ha sido sugerida en gran parte de lo que se ha dicho. Si las personas que están ilustradas en la psicología reaccionan frente a los principios generales para contradecirlos, conformarse a ellos, ignorarlos, etcétera, entonces debería ser posible establecer las condiciones bajo las cuales ocurre esta variedad de reacciones. Basados en las nociones de la reactividad psicológica (Brehm, 1966), las profecías autocumplidas (Merton, 1948) y los efectos de las expectativas (Gergen y Taylor, 1969) podemos construir una teoría general de las reacciones a la teoría. Una psicología de efectos ilustradores debe habilitarnos para predecir y controlar los efectos del conocimiento.

Pese a que una psicología de efectos ilustradores parece un prometedor complemento de las teorías generales, su utilidad está seriamente limitada. Tal psicología puede estar en sí misma investida con valor, incrementar nuestras alternativas comportamentales y causar resentimiento por la amenaza que supone para los sentimientos de autonomía. Por tanto, una teoría que predice las reacciones frente a la teoría también es susceptible de violación o vindicación. Un caso frecuente en las relaciones entre padres e hijos ilustra este punto. Los padres están acostumbrados a usar recompensas directas para influenciar el comportamiento de sus hijos. Con el tiempo, los niños adquieren conciencia de la premisa de los adultos según la cual la recompensa logrará los resultados deseados y se vuelven obstinados. El adulto, entonces, puede reaccionar con una psicología ingenua de efectos ilustradores y expresar desinterés en el niño cuando lleva a cabo la actividad, de nuevo, con el propósito de lograr los resultados deseados. El niño puede responder apropiadamente pero, con suficiente frecuencia, emitirá alguna variación de "sólo dices que no te importa porque realmente quieres que lo haga". En términos de Loevinger (1959), "... un cambio en el ejercicio de ser padre/madre es contrarrestado por un cambio en el ejercicio de ser hijo" (p. 149). En el lenguaje popular, esto es llamado psicología inversa y frecuentemente causa resentimiento. Por supuesto, uno podría contraatacar con investigaciones acerca de las reacciones de los efectos ilustradores de la psicología, pero rápidamente se ve que este intercambio de acciones y reacciones podría extenderse hasta el infinito. Una psicología de efectos ilustradores está sujeta a las mismas limitaciones históricas que otras teorías de la psicología social.

## TEORÍA PSICOLÓGICA Y CAMBIO CULTURAL

El argumento en contra de las leyes transhistóricas en la psicología social no se apoya únicamente en la consideración del impacto de la ciencia sobre la sociedad. Una segunda gran línea de pensamiento merece ser considerada. Si revisamos las líneas más prominentes de investigación durante la pasada década, pronto nos daremos cuenta de que las regularidades observadas y, por tanto, los mayores principios teóricos se encuentran firmemente unidos a las circunstancias históricas. La dependencia histórica de los principios psicológicos es más notable en las áreas de interés central para el público. Los psicólogos sociales han estado muy interesados, por ejemplo, en aislar los predictores del activismo político durante la pasada década (Cfr. Mankoff y Flacks, 1971; Solomon y Fishman, 1964). Sin embargo, a medida que uno revisa esta literatura a lo largo del tiempo, se encuentra con numerosas inconsistencias. Las variables que exitosamente predijeron el activismo político durante las etapas tempranas de la guerra de Vietnam son distintas a las que predijeron exitosamente el activismo en los períodos posteriores. La conclusión parece clara: los factores que motivaron el activismo cambiaron con el paso del tiempo. Por tanto, cualquier teoría sobre activismo político construida desde los primeros hallazgos será invalidada por los hallazgos posteriores. Las investigaciones futuras sobre el activismo político indudablemente encontrarán aun otros predictores más útiles.

Tales alteraciones en la relación funcional, en principio, no se encuentran limitadas a las áreas de interés público. Por ejemplo, la teoría de Festinger (1957) sobre la comparación social y la extensa línea de investigación deductiva (Cfr. Latané, 1966) se basan en el supuesto dual según el cual: a) las personas desean evaluarse a sí mismas de manera precisa, y b) para hacerlo se comparan con otros. Existen pocas razones para sospechar que dichas disposiciones están determinadas genéticamente, y fácilmente podemos imaginar personas, y ciertamente sociedades, que no acogerían estos supuestos. Muchos de nuestros comentadores sociales critican la común tendencia a indagar las opiniones de los otros al definirse, y en el intento, cambiar la sociedad a través de la crítica. En efecto, toda la línea de investigación parece depender de un conjunto de propensiones aprendidas, las cuales podrían ser alteradas por el paso del tiempo y las circunstancias.

Del mismo modo, la teoría de la disonancia cognitiva se basa en la suposición de que las personas no pueden tolerar las cogniciones contradictorias. Las bases de dicha intolerancia no parecen genéticamente dadas. Existen ciertos individuos que tienen sentimientos bastante diferentes acerca de dichas contradicciones. Los

primeros escritores existencialistas, por ejemplo, celebraron el acto inconsistente. Nuevamente, debemos concluir que la teoría es predictiva, debido al estado de disposiciones aprendidas existente en el momento. Del mismo modo, el trabajo de Schachter (1959) sobre las afiliaciones está sujeto a los argumentos presentados en el caso de la teoría de la comparación social. El fenómeno de la obediencia de Milgram (1965) ciertamente depende de las actitudes contemporáneas hacia la autoridad. En la investigación sobre cambio de actitud, la credibilidad del comunicador es un factor potente porque hemos aprendido a confiar en las autoridades de nuestra cultura, y el mensaje comunicado, con el paso del tiempo, se disocia de su fuente (Kelman y Hovland, 1953), porque en *el presente* no nos resulta útil retener la asociación. En las investigaciones sobre conformidad, la gente se asemeja más a los amigos que a quienes no lo son (Back, 1951), en parte, porque han aprendido que los amigos castigan la desviación en la sociedad contemporánea. Las investigaciones sobre atribución causal (Cfr. Jones, Davis y Gergen, 1961; Kelley, 1971) dependen de la tendencia, culturalmente dependiente, a percibir al hombre como la fuente de sus acciones. Esta tendencia puede modificarse (Hallowell, 1958) y algunos (Skinner, 1971) argumentan que, de hecho, así debe ser.

Tal vez la primera garantía de que la psicología social nunca desaparecerá por medio de la reducción a la fisiología es que la fisiología no da cuenta de las variaciones que suceden en la conducta humana con el paso del tiempo. La gente puede preferir matices brillantes en su ropa hoy y sombríos mañana; puede valorar la autonomía en esta era y la dependencia en la siguiente. Efectivamente, la variabilidad de las respuestas al ambiente depende de las variaciones en la función fisiológica. Sin embargo, la fisiología nunca puede especificar la naturaleza de los *inputs* de los estímulos ni el contexto de respuesta al que el individuo está expuesto. Nunca puede rendir cuentas sobre los patrones continuamente cambiantes de lo que se considera bueno o deseable en la sociedad y, por tanto, tampoco del rango de fuentes primarias motivacionales para el individuo. Sin embargo, mientras que la psicología social se encuentra a salvo del reduccionismo fisiológico, sus teorías no lo están del cambio histórico.

Es posible inferir, a partir de este último conjunto de argumentos, un compromiso al menos con una teoría de validez transhistórica. Se ha argumentado que la estabilidad en los patrones de interacción sobre los cuales la mayoría de nuestras teorías se apoya depende de disposiciones aprendidas de limitada duración. Implícitamente, esto sugiere la posibilidad de una teoría de aprendizaje social que trascienda las circunstancias históricas. Sin embargo, tal conclusión no está justificada. Consideremos, por ejemplo, una teoría elemental

del reforzamiento. Pocos dudarían de que la mayoría de las personas responde ante las contingencias de los premios y los castigos en su ambiente, y resulta difícil imaginar un tiempo en el que esto no resulte cierto. Tales premisas parecen transhistóricamente válidas, y una tarea principal del psicólogo podría ser aislar las formas funcionales precisas en que los patrones de recompensa y castigo se relacionan con el comportamiento.

Esta conclusión resulta débil en dos puntos importantes. Muchos críticos de la teoría del reforzamiento han hecho la acusación de que la definición de la recompensa (y del castigo) es circular. Típicamente, la recompensa se define como aquello que incrementa la frecuencia de la respuesta; el incremento en la respuesta se define como aquello que se sigue después de la recompensa. Por tanto, la teoría parece limitarse a una interpretación *post hoc*. Sólo cuando el cambio en el comportamiento ha ocurrido puede uno especificar el reforzador. La réplica más significativa a esta crítica reside en el hecho de que una vez que las recompensas y los castigos han sido establecidos inductivamente, ganan valor predictivo. Por tanto, aislar la aprobación social como un reforzador positivo del comportamiento humano inicialmente depende de una observación *post hoc*. Sin embargo, una vez establecida como reforzador, la aprobación social demuestra ser un medio exitoso para modificar el comportamiento sobre una base predictiva (Cfr. Barron, Heckenmueller y Schultz, 1971; Gewirtz y Baer, 1958).

Sin embargo, también resulta evidente que los reforzadores no permanecen estables a través del tiempo. Por ejemplo, Reisman (1952) ha argumentado convincentemente que la aprobación social tiene mayor valor de refuerzo en la sociedad contemporánea que hace un siglo. Y mientras que el orgullo nacional pudo haber sido un potente reforzador en el comportamiento adolescente en la década de 1940, para la juventud contemporánea tal llamado posiblemente resultaría aversivo. En efecto, la circularidad esencial en la teoría del reforzamiento puede volver a promoverse en cualquier momento. A medida que el valor del reforzamiento cambia, también lo hace la validez predictiva del supuesto básico.

La teoría del reforzamiento encara limitaciones históricas adicionales cuando consideramos su especificación más precisa. De modo similar a la mayoría de las teorías sobre la interacción humana, la teoría está sujeta al uso ideológico. La noción de que el comportamiento está completamente regido por contingencias externas es vista por muchos como vulgarmente degradante. El conocimiento de la teoría también le permite a uno evitar caer atrapado por sus predicciones. Como lo saben los terapeutas comportamentales, las personas que conversan con sus premisas teóricas pueden subvertir con facilidad los efectos deseados. Finalmente, puesto

que la teoría ha demostrado ser efectiva en la alteración del comportamiento de los organismos inferiores, se vuelve particularmente amenazante para los propios deseos de autonomía. De hecho, la mayoría de nosotros se resentiría del intento de otro de modelar nuestro comportamiento a través de técnicas de reforzamiento, y nos concentraríamos en confundir las expectativas del autor de la ofensa. En resumen, la elaboración de la teoría del reforzamiento no es menos vulnerable a los efectos de la ilustración que otras teorías de la interacción humana.

#### IMPLICACIONES PARA UNA CIENCIA HISTÓRICA DEL COMPORTAMIENTO SOCIAL

A la luz de los argumentos presentes, el continuo intento de construir leyes generales del comportamiento social parece estar mal encaminado, y la creencia asociada de que el conocimiento de la interacción social puede acumularse de una manera similar al de las ciencias naturales parece injustificada. En esencia, el estudio de la psicología social es principalmente una tarea histórica. Nos encontramos esencialmente involucrados en un recuento sistemático de los asuntos contemporáneos. Usamos la metodología científica, pero los resultados no son principios científicos en el sentido tradicional. En el futuro, los historiadores podrán mirar dichos recuentos para lograr un mejor entendimiento de la vida en la era presente. Sin embargo, los psicólogos del futuro no encontrarán gran valor en el conocimiento contemporáneo. Estos argumentos no son puramente académicos y no se limitan a una redefinición simple de la ciencia. Aquí se encuentran implícitas importantes alteraciones en la actividad de la especialidad. Cinco de estas alteraciones merecen atención.

#### *Hacia una integración de lo puro y lo aplicado*

Existe un prejuicio muy difundido en contra de la investigación aplicada entre los psicólogos académicos, prejuicio que resulta evidente en el enfoque puro de la investigación en las revistas prestigiosas y en la dependencia de la promoción y ejercicio de las contribuciones a las investigaciones puras, por oposición a las aplicadas. En parte, este prejuicio está basado en el supuesto de que la investigación aplicada tiene un valor pasajero. Aunque se limita a resolver problemas inmediatos, se considera que la investigación pura contribuye al conocimiento básico y duradero. Desde el punto de vista presente, tales fundamentos del prejuicio no son merecidos. El conocimiento que la investigación pura se concentra en establecer también es transitorio; las generalizaciones en el área de investigación pura generalmente no perduran. En la medida en que las

generalizaciones de la investigación pura tienen una gran validez transhistórica, éstas pueden estar reflejando procesos de interés o importancia secundaria para el funcionamiento de la sociedad.

Los psicólogos sociales están entrenados en el uso de herramientas de análisis conceptual y metodología científica para explicar la interacción humana. Sin embargo, dada la esterilidad de perfeccionar principios generales a través del tiempo, estas herramientas parecerían más productivas si se usaran para resolver problemas de importancia inmediata para la sociedad. Lo cual no implica que tal investigación deba ser parroquial en sus alcances. Una deficiencia importante de gran parte de la investigación aplicada es que los términos usados para describir y explicar son con frecuencia relativamente concretos y específicos para el caso a la mano. Mientras que los actos comportamentales concretos estudiados por los psicólogos académicos frecuentemente son más triviales, el lenguaje explicativo es muy general y, por tanto, más heurístico. Por consiguiente, los argumentos presentes sugieren una focalización intensiva de la atención en los problemas sociales contemporáneos, basados en la aplicación de los métodos científicos y herramientas conceptuales de amplia generalidad.

### *De la predicción a la sensibilización*

Tradicionalmente, se considera que el propósito central de la psicología son la predicción y el control del comportamiento. Desde el punto de vista presente, este propósito conduce a errores y proporciona poca justificación para la investigación. Los principios del comportamiento humano pueden tener poco valor predictivo a través del tiempo, y su mismo reconocimiento puede volverlos impotentes como herramientas de control social. Sin embargo, la predicción y el control no necesitan funcionar como piedras angulares del campo. La teoría psicológica puede cumplir un papel excesivamente importante como dispositivo de sensibilización. Puede iluminarnos acerca de un rango de factores que potencialmente influyen el comportamiento bajo varias condiciones. La investigación también puede proveer un estimativo de la importancia de estos factores en un tiempo dado. Bien sea en el dominio de las políticas públicas o de las relaciones personales, la psicología social puede agudizar nuestra sensibilidad hacia influencias sutiles y precisar los supuestos acerca del comportamiento que no han demostrado ser útiles en el pasado.

Cuando se busca consejo en el psicólogo social en relación con el comportamiento que resulta más probable en una situación concreta, la reacción típica consiste en excusarse. Debe explicarse que en el presente la especialidad no se

ha desarrollado lo suficiente como para hacer predicciones confiables. Desde el punto de vista presente, dichas disculpas resultan inapropiadas. El área rara vez puede producir principios a partir de los cuales se puedan hacer predicciones confiables. Los patrones del comportamiento están bajo modificación constante. Sin embargo, lo que el campo puede y debe proporcionar son investigaciones que informen al que indaga acerca de un número posible de ocurrencias, expandiendo así su sensibilidad y alistándolo para una adaptación más rápida al cambio ambiental. Puede proporcionar herramientas conceptuales y metodológicas con las cuales se puedan hacer juicios de mayor criterio.

### *Desarrollo de indicadores de las disposiciones psicosociales*

Los psicólogos sociales evidencian un continuo interés por los procesos psicológicos básicos, es decir, los procesos que influyen un amplio y variado rango del comportamiento social. Tomando como modelo el interés del psicólogo experimental en los procesos básicos de la visión a color, la adquisición del lenguaje, la memoria y similares, los psicólogos sociales se han centrado en procesos como la disonancia cognitiva, el nivel aspiracional y la atribución causal. Sin embargo, existe una profunda diferencia entre los procesos típicamente estudiados en los dominios generales de lo experiencial y lo social. En el primer caso, frecuentemente los procesos quedan atrapados biológicamente en el organismo; no están sujetos a los efectos de la ilustración, y no dependen de las circunstancias culturales. Por el contrario, muchos de los procesos que caen en el dominio social dependen de disposiciones adquiridas que se encuentran sujetas a grandes modificaciones a través del tiempo.

A la luz de lo dicho, resulta un error considerar los procesos en la psicología social como básicos, en el sentido de las ciencias naturales. En cambio, en gran medida pueden considerarse como la contraparte psicológica de las normas culturales. De la misma forma en que un sociólogo se encuentra interesado en la medición de las preferencias de los partidos o los patrones de movilidad a través del tiempo, el psicólogo social puede atender a los patrones cambiantes de las disposiciones psicológicas y su relación con el comportamiento social. Si la reducción de la disonancia es un proceso importante, entonces deberíamos estar en posición de medir la prevalencia y fuerza de dicha disposición dentro de la sociedad a través del tiempo, y los modos preferenciales que se usan para reducir la disonancia en un momento dado. Si el aumento de la estima parece influenciar la interacción social, entonces los estudios extensos sobre la cultura deberían revelar el alcance de esta disposición, su fuerza en varias subculturas y

las formas de comportamiento social con las que se asocia más probablemente en un momento dado. A pesar de que los experimentos de laboratorio se ajustan bien al aislamiento de las disposiciones particulares, son indicadores pobres del rango y la importancia de los procesos en la vida social contemporánea. Se necesitan metodologías que traten la prevalencia, fuerza y forma de las disposiciones psicosociales a través del tiempo. En efecto, se requiere de una tecnología de indicadores psicológicos sensibles a lo social (Bauer, 1969).

### *La investigación sobre la estabilidad comportamental*

Los fenómenos sociales pueden variar considerablemente en la medida en que se encuentran sujetos al cambio histórico. Ciertos fenómenos pueden estar estrechamente ligados a datos fisiológicos. La investigación de Schachter (1970) sobre los estados emocionales parece tener una fuerte base fisiológica, del mismo modo que el trabajo de Hess (1965) sobre el afecto y la constricción pupilar. A pesar de que las disposiciones aprendidas pueden superar la fuerza de las tendencias fisiológicas, dichas tendencias deberían tender a reafirmarse a sí mismas con el paso del tiempo. Aun otras propensiones fisiológicas pueden ser irreversibles. También pueden existir disposiciones adquiridas lo suficientemente poderosas como para que ni la ilustración ni el cambio histórico logren un impacto importante. Generalmente, las personas evitarán los estímulos físicos dolorosos, independientemente de su sofisticación o de las normas vigentes. Debemos pensar, entonces, en términos de un *continuo de durabilidad histórica*, con fenómenos altamente susceptibles a la influencia histórica, en un extremo, y procesos más estables, en el otro extremo.

Bajo esta luz, se requiere bastante de métodos investigativos que nos habiliten para discernir la durabilidad relativa de los fenómenos sociales. Los métodos interculturales pueden emplearse en este sentido. A pesar de que las réplicas interculturales se llevan a cabo con dificultad, la similitud en la forma de una función dada entre culturas ampliamente divergentes sería una prueba contundente de su durabilidad a través del tiempo. Las técnicas de análisis de contenido también pueden emplearse en el examen de exposiciones de períodos históricos previos. Hasta ahora, dichas exposiciones han aportado poco, excepto citas que indican que algún gran pensador presagió una hipótesis familiar. Aun tenemos que explotar la vasta cantidad de información acerca de patrones de interacción en períodos anteriores. A pesar de que una mayor sofisticación en los patrones de comportamiento a lo largo del tiempo y el espacio suministraría intuiciones valiosas acerca de la durabilidad, se presentan problemas difíciles.

Algunos patrones de comportamiento pueden permanecer estables hasta que se inspeccionan de cerca; otros simplemente pueden volverse disfuncionales con el paso del tiempo. La confianza del hombre en el concepto de deidad tiene una larga historia y se encuentra en numerosas culturas; sin embargo, muchos son escépticos acerca del futuro de esta confianza. Las evaluaciones de durabilidad tendrían, por tanto, que dar cuenta tanto de la estabilidad potencial como actual de los fenómenos.

Aunque la investigación sobre disposiciones más duraderas es muy valiosa, no debemos concluir por ello que es más útil o deseable que estudiar los patrones pasajeros del comportamiento. La mayor porción de la varianza del comportamiento social indudablemente se debe a disposiciones dependientes de la historia, y el reto de captar dichos procesos "al vuelo" y durante períodos auspiciosos de la historia es inmenso.

### *Hacia una historia social integrada*

Se ha sostenido que la investigación de la psicología social es primariamente el estudio sistemático de la historia contemporánea. Como tal, parece miope mantener un desapego disciplinar hacia: a) el estudio tradicional de la historia, y b) otras ciencias limítrofes con la historia (incluidas la sociología, las ciencias políticas y la economía). Las estrategias y sensibilidades investigativas particulares del historiador podrían mejorar la comprensión de la psicología social, pasada y presente. De particular utilidad podría resultar la sensibilidad del historiador hacia las secuencias causales a través del tiempo. La mayoría de investigaciones de la psicología social se centra en segmentos muy cortos de procesos en curso. Nos hemos concentrado muy poco en la función de estos segmentos dentro de su contexto histórico. Disponemos de muy poca teoría acerca de la interrelación entre eventos a lo largo de períodos extensos. De igual forma, los historiadores se podrían beneficiar de las metodologías más rigurosas que son empleadas por el psicólogo social, así como de su sensibilidad particular a las variables psicológicas. Sin embargo, el estudio de la historia, tanto pasada como presente, debería emprenderse en el marco más amplio posible. Los factores políticos, económicos e institucionales son todos *inputs* necesarios para lograr un entendimiento integral. Una concentración exclusiva en la psicología llevaría a una comprensión distorsionada de nuestra condición presente.

## REFERENCIAS

- Adorno, T. W., E. Frenkel-Brunswik, D. J. Levinson y R. N. Sanford (1950), *The authoritarian personality*. Nueva York: Harpers.
- Allport, G. W. (1965), *Pattern and growth in personality*. Nueva York: Holt, Rinehart & Winston.
- Back, K. W. (1951), Influence through social communication. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 46, 9-23.
- Back, K. W. (1963), The proper scope of social psychology. *Social Forces*, 41, 368-376.
- Barron, R., J. Heckenmuellery S. Schultz (1971), Differences in conditionability as a function of race of subject and prior availability of a social reinforcer. *Journal of Personality*, 39, 94-111.
- Bauer, R. (Ed.). (1969), *Social indicators*. Cambridge: M.I.T. Press.
- Brehm, J. W. (1966), *A theory of psychological reactance*. Nueva York: Academic Press.
- Brehm, J. W. y A. R. Cohen (1966), *Explorations in cognitive dissonance*. Nueva York: Wiley.
- Brown, R. (1965), *Social psychology*. Glencoe: Free Press.
- Carr, E. H. (1963), *What is history?* Nueva York: Knopf.
- Christie, R. y M. Jahoda (Eds.). (1954), *Studies in the scope and method of "The authoritarian personality"*. Glencoe: Free Press.

Crowne, D. P. y D. Marlowe (1964), *The approval motive: Studies in evaluative dependence*. Nueva York: Wiley.

Dion, K. L., R. S. Baron y N. Miller (1970), Why do groups make riskier decisions than individuals? En L. Berkowitz (Ed.), *Advances in experimental social psychology*. Vol. 5. Nueva York: Academic Press.

DiRenzo, G. (Ed.) (1966), *Concepts, theory and explanation in the behavioral sciences*. Nueva York: Random House.

Eckman, P. (1965), Communication through non-verbal behavior: A source of information about an interpersonal relationship. En S. S. Tomkins y C. Izard (Eds.), *Affect, cognition and personality*. Nueva York: Springer.

Erikson, E. (1968) Identity and identity diffusion. En C. Gordon y K. J. Gergen (Eds.), *The self in social interaction*. Vol. 1. Nueva York: Wiley.

Festinger, L. (1957), *A theory of cognitive dissonance*. Evanston: Row, Peterson.

Fromkin, H. L. (1970), Effects of experimentally aroused feelings of undistinctiveness upon valuation of scarce and novel experiences. *Journal of Personality and Social Psychology*, 16, 521-529.

Fromkin, H. L. (1972, en prensa), Feelings of interpersonal undistinctiveness: An unpleasant affective state. *Journal of Experimental Research in Personality*.

Fromm, E. (1941), *Escape from freedom*. Nueva York: Rinehart.

Gergen, K. J. y M. G. Taylor (1969), Social expectancy and self-presentation in a status hierarchy. *Journal of Experimental and Social Psychology*, 5, 79-92.

Gewirtz, J. L. y D. M. Baer (1958), Deprivation and satiation of social reinforcers as drive conditions. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 57, 165-172.

Hallowell, A. I. (1958), Ojibwa metaphysics of being and the perception of persons. En R. Tagiuri y L. Petrullo (Eds.), *Person, perception and interpersonal behavior*. Stanford: Stanford University Press.

Hess, E. H. (1965), Attitude and pupil size. *Scientific American*, 212, 46-54.

- Jaensch, E. R. (1938), *Der Gegentypus*. Leipzig: Barth.
- Janis, I. L. y P. B. Field (1959), Sex differences and personality factors related to persuasibility. En I. Janis y C. Hovland (Eds.), *Personality and persuasibility*. New Haven: Yale University Press.
- Jones, E. E., K. E. Davis y K. J. Gergen (1961), Role playing variations and their informational value for person perception. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 63, 302-310.
- Jones, E. E. y H. B. Gerard (1967), *Foundations of social psychology*. Nueva York: Wiley.
- Kelly, H. H. (1971), *Causal schemata and the attribution process*. Morristown: General Learning Press.
- Kelman, H. y Hovland, C. (1953), "Reinstatement" of the communicator in delayed measurement of opinion change. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 48, 327-335.
- Kohlberg, L. (1970), Stages of moral development as a basis for moral education. En C. Beck y E. Sullivan (Eds.), *Moral education*. Toronto: University of Toronto Press.
- Krech, D., R. S. Crutchfield y E. L. Ballachey (1962), *Individual in society*. Nueva York: McGraw-Hill.
- Latané, B. (1966), Studies in social comparison—Introduction and overview. *Journal of Experimental Social Psychology*, 2 (Supl. 1).
- Latané, B. y J. Darley (1970), *Unresponsive bystander: Why doesn't he help?* Nueva York: Appleton-Century-Crofts.
- Loevinger, J. (1959), Patterns of parenthood as theories of learning. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 59, 148-150.
- Mankoff, M. y R. Flacks (1971), The changing social base of the American student movement. *Journal of the American Academy of Political and Social Science*, 395, 54-67.
- Maslow, A. H. (1968), *Toward a psychology of being*. Nueva York: Van Nostrand-Reinhold.

- May, R. (1971), Letters to the Editor. *New York Times Magazine*, April 18, p. 100.
- Merton, R. K. (1948), The self-fulfilling prophecy. *Antioch Review*, 8, 193-210.
- Milgram, S. (1965), Some conditions of obedience and disobedience to authority. En I. D. Steiner y M. Fishbein (Eds.), *Current studies in social psychology*. Nueva York: Holt, Rinehart & Winston.
- Mills, J. (1969), *Experimental social psychology*. Nueva York: Macmillan.
- Reisman, D. (1952), *The lonely crowd*. New Haven: Yale University Press.
- Rokeach, M. (1960), *The open and closed mind*. Nueva York: Basic Books.
- Rosenthal, R. (1966), *Experimenter effects in behavioral research*. Nueva York: Appleton-Century-Crofts.
- Russell, B. (1956), *Our knowledge of the external world*. Nueva York: Menton Books.
- Schachter, S. (1959), *The psychology of affiliation*. Standford: Standford University Press.
- Schachter, S. (1970), The interaction of cognitive and physiological determinants of emotional states. En L. Berkowitz (Ed.), *Advances in experimental social psychology*. Vol. 1. Nueva York: Academic Press.
- Skinner, B. F. (1971), *Beyond freedom and dignity*. Nueva York: Knopf.
- Soloman, F. y T. R. Fishman (1964), Youth and peace: A psycho-social study of student peace demonstrators in Washigton D.C. *Journal of Social Issues*, 20, 54-73.
- Wallach, M. A., N. Kogan y D. J. Bem (1964), Diffusion of responsibility and level of risk taking in groups. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 68, 263-274.
- Weinstein, F. y G. M. Platt (1969), *The wish to be free*. Berkeley: University of California Press.

Winch, P. (1958), *The idea of a social science and its relation to philosophy*. Nueva York: Humanities Press.

Witkin, H. A., R. B. Dyk, H. F. Faterson, D. R. Goodenough y S. A. Karp (1962), *Psychological differentiation*. Nueva York: Wiley.