

Tensiones y explicaciones en psicología social experimental

Willem Doise

Desde los escritos sobre la crisis de la psicología social, ya no se pueden presentar, sin más, resultados de investigaciones, sobre todo experimentales, en esta disciplina. Es que, en realidad, diferentes tensiones caracterizan aún en la actualidad el campo de la psicología social experimental. Comenzaré describiendo tres de dichas tensiones. Inmediatamente mostraré de qué manera la psicología social puede aprovechar las dinámicas de esas tensiones. No hemos elegido al azar los términos “tensiones” y “campo” para caracterizar la situación actual de la psicología social: así como un campo electromagnético está constituido por las propias tensiones que lo atraviesan y no podría existir sin ellas, así también la investigación en psicología social es, necesariamente, el resultado de una dinámica de fuerzas opuestas.

I. Tensiones en psicología social

Una primera tensión en la psicología social proviene de la dificultad para situarse entre *explicaciones psicológicas y sociológicas*. Se trata de una tensión que se remonta a los comienzos de la psicología experimental, cuando Wundt preconizaba que se recurriera a la experimentación para estudiar los procesos psicológicos elementales de la sensación y de la asociación y afirmaba que este método no podía ser útil para el estudio de procesos más complejos. Según Wundt (1907, 27), los productos mentales no podían ser estudiados en el nivel individual: “Estos fenómenos sólo alcanzan el grado necesario de consistencia cuando se convierten en colectivos”. Y el mismo científico que practicaba la experimentación escribió una decena de volúmenes titulados *Völkerpsychologie*; practicó al mismo tiempo, distinguiéndolos perfectamente, un enfoque centrado en el individuo y un enfoque centrado en lo colectivo.

Desde Wundt, esta oposición entre el estudio de lo individual y el estudio de lo colectivo persistió y constituyó el tema de muchas célebres polémicas como las realizadas entre Tarde y Durkheim y entre McDougall y Allport. En otra parte (Doise, 1978) he desarrollado la tesis de que, en la reciente bibliografía sobre la crisis en psicología social, sigue estando el problema de la articulación entre explicaciones de dinámicas individuales y sociales.

Atención menos frecuente ha recibido una segunda tensión que existe en el mundo de la psicología social. Al examinar los escritos de los psicólogos sociales, puede distinguirse rápidamente entre aquellos que se consagran al estudio detallado de *procesos específicos* por un lado, y aquellos que se interesan sobre todo en la elaboración de una *gran teoría* por otro. Es obvio que todo el mundo también quiere ser teórico, pero existen quienes en la práctica no hacen más que teoría, “gran” teoría en realidad, en el sentido en que se proponen indicar —como “grandes” jefes, me atrevería a decir—, mediante su trabajo teórico, el camino que deberían seguir quienes están encargados del trabajo empírico.

Voy a presentar un solo ejemplo de esta división del trabajo entre psicólogos sociales. Desde hace alrededor de veinte años, Martin Irlé ha sido el animador de un equipo de investigadores en psicología social experimental en la Universidad de Mannheim. Tres volúmenes recientemente editados por él con el título *Kursus des Sozialpsychologie* reúnen la mayor parte de los artículos de investigación publicados por Irlé y sus colaboradores. Veintisiete autores participaron en la redacción de estos artículos que, en su mayoría, se ocupan de los procesos de disonancia cognoscitiva, de aprendizaje social, de contrastes en los juicios sociales, de agresividad, de decisiones colectivas. Hay allí muchos ejemplos de lo que yo denomino estudio detallado de procesos específicos, y para encontrar cientos de lo mismo no hace falta más que hojear la mayoría de las revistas de psicología social: casi todos los artículos concernientes a experiencias caben en esta categoría. También Klaus Holzkamp, de la Universidad Libre de Berlín, ha escrito artículos experimentales, en especial sobre los procesos de contrastes perceptivos. Pero en sus libros de comienzos de los años setenta —*Kritische Psychologie* y *Sinnliche Erkenntnis*— se basa en la gran teoría del materialismo dialéctico para elaborar una concepción muy normativa de lo que debería ser la investigación en psicología y, particularmente, en psicología social. En la actualidad, sus concepciones se han difundido mucho en Alemania Occidental, en los Países Bajos y en los países escandinavos.

Consideremos ahora las relaciones entre estas dos tendencias de la psicología social en Alemania Occidental. Al leer los tres volúmenes de Martin Irlé no encontramos referencias a las obras teóricas de Klaus Holzkamp y sólo se mencionan tres de sus artículos sobre los contrastes perceptivos. De la misma manera, en las 400 páginas de *Sinnliche Erkenntnis*, Holzkamp sólo se refiere dos veces a los miembros del grupo de Mannheim: una vez a Irlé para afirmar que los resultados de las investigaciones sobre la disonancia cognoscitiva no son muy concluyentes, y otra vez a Manfred

Waller para lamentar que existan tan escasas investigaciones sobre ciertos aspectos del desarrollo social del niño. Existen pocos contactos, por lo tanto, entre estos dos enfoques alemanes de la psicología social. Sin embargo, Holzkamp e Irle se conocen: los dos son coeditores de la misma revista: *Zeitschrift für Sozialpsychologie*. Insistamos en el hecho de que veintisiete autores colaboraron en los tres volúmenes editados por Irle: no puede ser que tengan razones personales para no interesarse en los trabajos de su colega berlinés. Concluimos que existe en realidad yuxtaposición y no integración de dos enfoques en psicología social. Podría demostrarse que esta falta de integración no es exclusiva de Alemania Occidental; se la encuentra, por ejemplo, en Francia, Gran Bretaña, Italia e incluso en Estados Unidos.

Una tercera tensión es la que existe entre lo que podríamos denominar el esquematismo o la abstracción de los modelos utilizados en psicología social, sobre todo experimental, y los enfoques más clínicos que se postulan como más próximos a la complejidad de lo real. Se llega a oponer, así, *lo artificial* por un lado y *lo vivido* por otro. Toda explicación experimental es parcial: sólo propone una red que debe permitir la captación de una parte de lo real social dejando escapar gran parte de su complejidad. Por otra parte, una psicología social como la que expone Anzieu en su libro *Le groupe et l'inconscient* afirma, por ejemplo, que sólo se puede comprender el grupo mediante el fantasma de la boca. Un grupo, lo mismo que una boca, habla, devora, muerde, rechaza, satisface, etcétera. Yo no excluyo en absoluto que haya imágenes muy arcaicas en los fundamentos de una multitud de esquemas que utilizamos para captar la realidad social. Tales imágenes son muy ricas, muy polisémicas, y con tantas resonancias que pueden significar todo y lo contrario de todo. Los modelos del experimentalista, por el contrario, son mucho más pobres y lo llevan a hacer predicciones en un sentido determinado, a dejar en un residuo inexplicado gran parte de la variación de los fenómenos.

En otras palabras, tres tensiones atraviesan el campo de la psicología social. Se podrían enumerar otras, pero es más conveniente limitarse a las ya indicadas puesto que las diferentes fuentes de tensiones no carecen de relaciones entre sí. Continuar con esta descripción nos llevaría muy rápidamente a referirnos a las mismas problemáticas con distintas palabras. Volvamos por lo tanto a cada una de estas tres fuentes de tensión para mostrar de qué manera los psicólogos sociales han podido ya conjugar tales tensiones en dinámicas de investigación.

II. Los niveles de análisis en psicología social

Si bien los psicólogos sociales tienden a referirse a una oposición entre explicaciones de naturaleza más individual y explicaciones de naturaleza

más social, el estudio sistemático de sus investigaciones experimentales revela que, en realidad, utilizan cuatro tipos de explicación, o bien cuatro niveles de análisis.

Un primer nivel de análisis, abordado en las experiencias de psicología social, concierne a los procesos *intraindividuales*. Los modelos utilizados describen la manera en que los individuos organizan su percepción, su evaluación del entorno social y su comportamiento en relación con dicho entorno. En estos modelos no se aborda directamente la interacción entre individuo y entorno social: son los mecanismos los que, en el nivel del individuo, permiten a éste organizar sus experiencias, que constituyen el objeto de los análisis propuestos. El actual estudio del desarrollo cognoscitivo por parte de la escuela piagetiana concierne evidentemente a este nivel de análisis; en psicología social, también las investigaciones sobre la percepción de estímulos complejos se desarrollan de manera típica en dicho nivel. Citemos como ejemplo los trabajos de Anderson (1965, 1971) y de Fishbein y Hunter (1964). En general, sus investigaciones comienzan midiendo el valor que los sujetos adjudican a ciertos rasgos de personalidad presentados aisladamente (como, por ejemplo, “amable, alegre, trabajador”) y se esfuerzan en seguida por explicar la manera en que tales valorizaciones aisladas se integran en una valorización global cuando esos rasgos diferentes son atribuidos conjuntamente a una sola persona. Se proponen modelos de cálculo para describir el resultado de la combinación de dichos elementos; ciertos modelos recurren principalmente al cálculo del promedio de los valores adjudicados a los diferentes elementos, otros hacen intervenir un proceso aditivo, otros una ponderación diferente según la intensidad de los valores atribuidos a los distintos componentes. Todos estos modelos muestran el rasgo común de considerar al individuo como un organismo de tratamiento de la información que utiliza ciertas reglas que se deberán determinar. Es evidente que se trata siempre de fórmulas que dan cuenta, con mayor o menor aproximación, de resultados empíricos. En ellas se introducen diferentes variables, por ejemplo las temporales, que conciernen a la prioridad y la antigüedad de la información, o bien a su pertinencia y plausibilidad.

Son más conocidas aún las investigaciones —desarrolladas en ese mismo nivel de análisis— que utilizan el modelo del equilibrio cognoscitivo (Heider, 1946; Cartwright y Harary, 1956), de la congruencia cognoscitiva (Osgood y Tannenbaum, 1955) y de la disonancia cognoscitiva (Festinger, 1957). Todas estas teorías, definidas y formalizadas más o menos estrictamente, postulan que existe en el individuo la tendencia a establecer un equilibrio en las relaciones entre los diferentes elementos cognoscitivos que se le presentan en una situación dada. Esta tendencia hacia el equilibrio modificaría fuertemente la imagen que los sujetos se forman de su entorno social y puede originar acciones tendientes a alterar dicho entorno para lograr el equilibrio.

Un segundo nivel de análisis se interesa en los procesos *interindividuales* que se desarrollan en una situación dada. No se toman en consideración

las diferentes posiciones que los individuos pueden ocupar fuera de esa situación. La mayoría de las investigaciones experimentales relacionadas con la teoría de los juegos se sitúan en este nivel. Su objeto de estudio es la dinámica de las relaciones que pueden instaurarse, en un momento dado, entre individuos dados, en una situación dada. Les resulta posible poner en evidencia la dinámica en espiral según la cual pueden desarrollarse conflictos y tensiones entre individuos.

Un antiguo paradigma, que utiliza análisis del segundo nivel, es el constituido por las redes de Bavelas (1951), ex colaborador de Lewin. Dichas redes fueron utilizadas con frecuencia para mostrar de qué manera las diferentes estructuras de comunicación, que pueden existir entre muchos individuos, permiten a éstos coordinar de modo más o menos eficaz las informaciones de que disponen para resolver un problema. También en este caso, lo que está en el centro de tales análisis son modalidades de relación entre individuos; según las posiciones que ocupan en dichas redes, los participantes en esos grupos de trabajo estarán más o menos satisfechos con su contribución en lo que el grupo produce (Leavitt, 1949).

Kelley (1967), otro discípulo de Lewin, utiliza también un modelo teórico, el de la teoría de la atribución, que se sitúa esencialmente en el nivel del estudio de las interacciones interindividuales. Para explicar la manera en que los individuos se atribuyen intenciones mutuamente, este autor utiliza sobre todo un modelo de análisis de variación cuyo objeto es la consistencia del otro a través de diferentes situaciones. Jones y Davis (1965) señalan la intervención de otros factores, como la importancia —para el observador— de la acción del otro. Jones y Nisbett (1972) llaman la atención sobre la importancia de estudiar la posición del observador en tanto tal y sobre su diferencia con la posición del que actúa: este último tiende a atribuir mayor importancia a los factores del entorno, mientras que el primero se interesa sobre todo en las intenciones del actor que observa.

En muchas investigaciones sobre la atribución, sin embargo, opera un tercer nivel, que hace intervenir explícitamente en las explicaciones la diferencia de posición social —previa a la interacción— que puede existir entre diferentes categorías de sujetos. Este efecto de las *diferencias entre posiciones sociales* en la interacción ya ha sido tema de una de las primeras experiencias sobre la atribución (Thibaut y Riecken, 1955), que no se limitó, en efecto, al estudio de las características propias de la situación de interacción. Dicha investigación resulta ejemplar en el sentido de que articula una modalidad de relación interindividual, en particular el éxito de un intento de persuadir a alguien, con diferencias de estatus preexistentes a la situación experimental. Los sujetos deben obtener que otros dos sujetos participen en una colecta de sangre organizada por la Cruz Roja. En realidad, los otros dos “sujetos” son colaboradores del experimentador, y se los presenta como pertenecientes a un estatus social superior en un caso, inferior en el otro, al del sujeto verdadero. En ambos casos los ayudantes se dejan convencer por los sujetos, quienes, desde el principio hasta el fin de la experiencia, llenan un cuestionario sobre su apreciación de los otros.

Los resultados revelan que la manipulación del estatus de los ayudantes induce claramente una diferencia en la situación: los sujetos piensan que el ayudante de estatus bajo ha sido convencido realmente por su argumentación, mientras que el ayudante de estatus alto, al que consideran más autónomo, ha actuado por razones propias. En consecuencia, una misma acción particular que alcanza en dos casos resultados idénticos, no por ello deja de suscitar representaciones opuestas según las relaciones de estatus introducidas en la situación dada.

De la misma manera, al estudiar la naturaleza de las atribuciones de causalidad hechas por los miembros de un grupo hindú en relación con los miembros de su grupo o de un grupo musulmán, Taylor y Jaggi (1974) encuentran que las proporciones de atribución en términos de causalidad interna y externa se invierten según se trate de un comportamiento social o asocial de los miembros de su grupo o de los miembros del otro grupo. Se trata, por cierto, de ejemplos tipo de efectos producidos en una situación dada por comportamientos sociales que existen con independencia de la situación experimental. A este respecto es interesante señalar que Kelley, quien utiliza un modelo inspirado en el análisis de variación en el cual el efecto entre grupos ocupa por lo general un lugar importante, no introduce en su modelo de nivel II un factor de variación específica de los efectos intergrupales.

Las inserciones y posiciones sociales respectivas de los sujetos que participan en una experiencia, que son funciones de relaciones sociales preexistentes a ella, pueden tener distintos grados de correspondencia con las dinámicas propias a su inserción específica en una situación dada. Las variaciones, aunque sean pasajeras y limitadas, introducidas en una situación experimental, influirán sobre las dinámicas preexistentes y nos ilustrarán así acerca de su naturaleza. Con frecuencia, los efectos de una situación sólo pueden ser estudiados como modulaciones de una dinámica preexistente a una situación experimental dada. Una dinámica creada experimentalmente puede reforzar o contrarrestar una dinámica sociológica. En el nivel teórico, por consiguiente, es preciso articular explicaciones sociológicas y explicaciones que se refieran a la dinámica específica de una situación experimental: explicaciones de nivel II y de nivel III.

Las experiencias de Lerner (1971) sobre la "víctima inocente" hacen intervenir un cuarto nivel de análisis. Cada sociedad desarrolla *ideologías*, sistemas de creencias y de representaciones, de evaluaciones y de normas, que deben justificar y mantener un orden establecido de relaciones sociales. Una creencia determinada afirma, por ejemplo, que recompensas y castigos, sanciones positivas y sanciones negativas, no se distribuyen al azar en este mundo. Las investigaciones de Lerner se basan en esta creencia general en un mundo justo. Sus investigaciones, por cierto, manipulan variables situacionales: los sujetos asisten en ellas a una experiencia de aprendizaje durante la cual son infligidos choques eléctricos a un alumno que se equivoca; este último se somete a la prueba en beneficio o no de los sujetos, por lo cual recibe o no una compensación, esperándose de ello

una prolongación de sus sufrimientos o no. Estas variables intervienen fuertemente en las actitudes que los sujetos manifiestan en relación con la víctima: ésta es tanto más despreciada por los sujetos cuanto más directamente están implicados, cuando la víctima debe continuar sufriendo o cuando no recibe remuneración. La explicación básica propuesta por Lerner señala que en los sujetos existe una profunda convicción de que el mundo en el que viven es justo y que las personas que sufren merecen de alguna manera su suerte. En consecuencia, alguien que debe sufrir sin compensación y que debe continuar sufriendo recibe de los sujetos implicados características despreciativas, las únicas que pueden explicar que merezca ese sufrimiento.

Para explicar sus propios resultados —que demuestran que los sujetos, reclutados al azar por anuncios de periódico, no vacilan en torturar a otros sujetos ante la orden insistente del experimentador— Milgram (1974, 178) invoca el prestigio de la ciencia “[...] la idea de la ciencia y el reconocimiento de su utilidad en tanto empresa social legítima proporcionan a la experiencia la justificación de la ideología dominante”. Las consideraciones morales retroceden ante semejante justificación.

Por consiguiente, estas investigaciones de Lerner y de Milgram muestran que es necesario, para comprender lo que ocurre fuera de una situación experimental, invocar factores que sobrepasan los niveles de análisis descriptos y que remiten a una visión más global:

Los negocios, la iglesia, el gobierno, la enseñanza, representan otros tantos dominios normales de la actividad humana, los cuales, por una parte, son legitimados por los valores y las necesidades de la sociedad y, por otra, son aceptados por el ciudadano típico como inherentes al mundo en el que ha nacido y en el cual vive. (Milgram, 1974, 178.)

Subrayamos que estas creencias generales logran, de hecho, justificar la diferente fortuna que sufren los protagonistas de la situación. Se trata de “universales” ideológicos que, paradójicamente, se encuentran en la base de las diferenciaciones y discriminaciones sociales.

Existen investigaciones interculturales que también hacen intervenir análisis que se sitúan en nuestro nivel IV, en la medida en que formulan hipótesis sobre la existencia de valores o normas más o menos compartidas por los miembros de una misma cultura. Con astucia, tales investigaciones articulan frecuentemente análisis situacionales y análisis culturales como las investigaciones de Berry (1967), que estudian el conformismo en dos culturas diferentes.

III. Articulaciones de análisis en trabajos franceses

Al proponer una distinción entre cuatro niveles de análisis en las investigaciones experimentales, no me propongo solamente hacer una clasificación de las explicaciones utilizadas por los psicólogos sociales. El objetivo de esta diferenciación no es remplazar una dicotomía por una cuatriparti-

cion. Se trataba de separar en un primer momento lo que en seguida habría que unir. Una tarea importante de la experimentación es articular diferentes tipos de análisis. Ya hemos desarrollado ejemplos de tales articulaciones; por otra parte, ya he podido demostrar, mediante un estudio exhaustivo de todas las experiencias publicadas en el *European Journal of Social Psychology* (Doise, 1980), que tales articulaciones son ya relativamente frecuentes. Aunque tal vez sea en Francia donde se las practica más a menudo.

En su libro sobre la representación social del psicoanálisis, Moscovici (1961) estudia, con la ayuda del análisis de artículos de prensa, de entrevistas y encuestas, diferentes dinámicas de la elaboración social de una representación, según los intereses de los grupos que la propagan (el partido comunista, la iglesia católica o los grandes órganos de prensa). Después de él, otros psicólogos sociales —de los cuales Kaes (1968) y Herzlich (1969) se encuentran entre los primeros— continuaron ese estudio de las representaciones. Pero lo que aquí nos interesa más directamente es la utilización experimental que se ha dado a esa noción. Se trata, por cierto, de otro ejemplo de articulación de diferentes niveles de análisis y, especialmente, del efecto de ciertas representaciones de orden más general en las interacciones particulares. Es el caso, por ejemplo, de un juego con motivaciones mixtas (Abric, Faucheux, Moscovici, Plon, 1967; Faucheux, Moscovici, 1968) o de simples manipulaciones de las representaciones del *partenaire* (se juega contra el azar o contra la naturaleza, contra una máquina o contra una persona), que muestran que las estrategias de los sujetos varían considerablemente aun cuando enfrente estrategias idénticas de su *partenaire*. De manera similar, mediante una tarea de solución colectiva de un problema, Codol (1972) demuestra la existencia de correspondencias entre la representación de dicha tarea, las relaciones sociales establecidas a partir de la interacción y los comportamientos de intercambio de informaciones. “Es decir que, al menos en lo esencial, los comportamientos de los miembros de nuestros grupos fueron determinados más por sus representaciones que por las exigencias objetivas de la tarea” (Codol, 1972, 160). Abric (1976) informa igualmente sobre un conjunto de investigaciones que demuestran la función causal de las representaciones sociales en las interacciones específicas.

Una característica de las representaciones sociales tomadas en el nivel individual sería su tendencia a equilibrarse. ¿Pero de dónde viene esta tendencia al equilibrio, descrita por ejemplo por Heider (1958) y por Cartwright y Harary (1956), que daría lugar a preferencias sistemáticas por proposiciones del tipo: los amigos de mis amigos son mis amigos, los enemigos de mis enemigos son mis amigos? Las dos afirmaciones se distinguirían por una propiedad fundamental. Una se basa en el carácter transitivo de las relaciones positivas: si A ama a B y B ama a C, entonces A ama a C; la otra se basa en el carácter intransitivo de las relaciones negativas: si A no ama a B y B no ama a C, entonces no es cierto que A no ame a C. Flament (1979) y muchos de sus colaboradores mostraron

que estos dos principios de las estructuras equilibradas se manifiestan de manera diferente según las situaciones sociales diferentes. El primero serviría para expresar una realidad idealizada: el grupo fraternal y unido; el otro para expresar una visión maniqueísta de un mundo dividido en dos campos. Uno recuerda el estudio de concepciones generales que son activadas diferentemente en situaciones diferentes. En una situación de serenidad, en la que los sujetos están reasegurados por su éxito en una tarea dada, se expresará la primera visión; en una situación de tensión y de fracaso relativo, tendrá validez la segunda (Rossignol y Flament, 1975). Cuando se evoca una diferenciación social, la segunda visión será también más fuerte que durante la ausencia de dicha diferenciación (Pichevin y Poitou, 1974). Otro conjunto de investigaciones muestra que el hecho de situar las relaciones afectivas en un marco de relaciones jerárquicas, debilita las tendencias al equilibrio en relación con las tendencias a la congruencia, que reaparecen para proyectar relaciones afectivas similares entre individuos separados por una misma distancia jerárquica (Flament y Monnier, 1971). También en este caso, una visión ideológica de las relaciones jerárquicas determinaría las modalidades de aparición de las tendencias al equilibrio. Señalemos, asimismo, los trabajos de Leonard (1975), quien también parte de un análisis ideológico de la ruptura del equilibrio, que revelan que la coherencia en las respuestas de los sujetos no se manifiesta espontáneamente: sólo lo hace a partir de situaciones que sugieren una necesidad de racionalidad.

Otro conjunto de investigaciones parece mostrar que los individuos que deben ponerse de acuerdo acerca de decisiones que implican cierto riesgo, toman decisiones más arriesgadas que cuando toman solos sus decisiones. Brown (1965) propuso una explicación de este fenómeno en función de la valoración del riesgo: en nuestras sociedades el riesgo tendría más valor que la prudencia. Tal valoración colectiva del riesgo implicaría una doble consecuencia en el nivel de la interacción: 1] se propondrían más argumentos en favor de una decisión arriesgada que en favor de una decisión prudente; 2] las respuestas más arriesgadas advertirían a los individuos más prudentes que sus respuestas, contrariamente a lo que pudieran pensar, no valorizan suficientemente el riesgo. El efecto combinado de estos dos factores conduciría, por lo tanto, a un cambio de las respuestas de los individuos prudentes pero no de los audaces. Por ser de origen estadounidense, esta explicación no deja de articular diferentes niveles de análisis; es significativo, sin embargo, que una articulación similar de explicaciones, elaborada en Francia por Moscovici y Zavalloni (1969), haya llegado a una reformulación del problema de asumir riesgos colectivamente: hacerlo se considera como sólo un ejemplo particular de la polarización colectiva, suscitada por la involucración de los sujetos enfrentados en una discusión, que son llevados a formular sus opiniones de manera más clara que cuando no están implicados en una confrontación de ese tipo. De este modo fue posible mostrar que los factores situacionales que favorecen la confrontación (posición alrededor de una mesa y no lado a lado, falta de limita-

ciones de horario o procedimiento) implican una polarización mayor de respuestas previas (Moscovici y Lecuyer, 1972; Moscovici, Doise y Dulong, 1972). Inclusive hemos podido mostrar que una experiencia estadounidense (Kogan y Wallach, 1966), que no utilizó un material de asunción de riesgos y que aparentemente llegó a una moderación a partir de respuestas colectivas, dio lugar, sin embargo, a una polarización (Doise, 1971). Polarizaciones colectivas han sido observadas después por numerosos observadores, principalmente en Estados Unidos (Myers y Bishop, 1970; McCauley, 1972). Al mismo tiempo, se estudia ya la bipolarización que resulta de una dinámica situacional que contrarresta la dinámica de la norma social (Paicheler, 1977).

También las investigaciones de Moscovici sobre la influencia minoritaria (1979) se basan en la reinterpretación de un paradigma clásico: el de Asch (1956), que se ocupa de la presión hacia el conformismo. Al considerar la situación de Asch fuera de su contexto social, puede pensarse que sus experiencias conciernen a una influencia mayoritaria; sin embargo, las respuestas numéricamente mayoritarias en la situación son muy minoritarias, y hasta aberrantes, cuando se las vuelve a colocar en el contexto no experimental. Moscovici (1979) presenta toda una serie de experiencias para estudiar estos efectos específicos de una influencia que choca contra las normas dominantes de una sociedad dada. Mugny (1980) estudia de esa manera la influencia que pueden tener las minorías cuando se enfrentan a "poblaciones" que adhieren a ciertos temas de la ideología dominante.

Las situaciones de influencia social, mayoritaria o minoritaria, no son más que ejemplos particulares de sistemas de empresa según la concepción general que propone Pagès (1973). Por "empresa" hay que entender "[...] en principio, toda acción transformadora de un agente A sobre un agente B, cualquiera que sea el modo de impacto sobre el sujeto (incluso si no es psicológico o no lo es directamente)" (Pagès y Lemoine, 1976). A partir de un análisis psicológico sincrónico, "cuya elección limitativa es por otra parte legítima en su terreno", no hay que,

[...] en la práctica, hacer que todo se mueva a la vez, o considerar el movimiento efectivo del todo. Por el contrario, estamos obligados, en cada experiencia o investigación particular, a aislar todo lo posible un sistema particular debido a una simple razón de método: porque no sabemos en realidad analizar más que sistemas cerrados (incluso si la simulación automática pueda a veces permitirnos imitar, aunque no obligatoriamente comprender, sistemas un poco más abiertos). Creo que es muy ventajoso separar una restricción puramente técnica, vinculada a cada estudio particular, de una delimitación de principio, que puede cortar vínculos esenciales" (Pagès, 1973, 102).

Es necesario, por consiguiente, evitar delimitaciones como las que existen entre psicología y sociología:

Los encapsulamientos teóricos interpretados de manera en cierto modo ontológica, es decir, estable y esencial, constituyen un obstáculo, aun

cuando la división del trabajo científico exija disociaciones provisionarias que, justamente, al cabo de algún tiempo dejan de ser *buenas*." (Pagès, 1973, 102 y ss.)

Veamos ahora de qué manera esta concepción, que preconiza igualmente una articulación, se realiza en el nivel experimental (Lemoine, 1976). La empresa será estudiada tal como se realiza en una situación de investigación científica, colocando precisamente esta situación en relación con un contexto más general: los resultados son destinados a un estudio científico de interés *público* ("laboratorio de ciencias sociales") o bien a una editorial *privada* para lanzar una publicación de gran tirada. Por otra parte, la investigación es presentada a una parte de los sujetos como un medio para sensibilizarlos e iniciarlos en la indagación científica, mientras que a los demás no se les ofrece ningún motivo de este orden. Estas condiciones experimentales están destinadas a crear diferentes tipos de empresa, colocando a los sujetos en una situación de alienación más o menos grande, lo cual debería influir en su aceptación o su negativa a proporcionar informaciones. Una segunda investigación, que manipula de manera análoga empresa y alienación, estudia también las reacciones corporales de los sujetos. En una situación de alienación se observa una relativa desorganización de su modo de andar. Se llega a una articulación entre el estudio de los sistemas sociales y de los sistemas corporales.

Citemos finalmente un último conjunto de investigaciones que integran diferentes niveles de análisis. Las ideologías, sin duda, son las resultantes de condiciones históricas características de una sociedad y que la experimentación psicociológica no alterará. Lo que mejor permite estudiar las ideologías son las perturbaciones en el nivel de esas condiciones históricas. En consecuencia, la experimentación no se reduce a poner en evidencia sólo los principios fundamentales de esas ideologías, como lo hacen, por ejemplo, las investigaciones ya mencionadas en Lerner (1971). Algunas experiencias parecen ocuparse claramente de los procesos de regulación característicos de ciertas instancias ideológicas. Citemos a este respecto las experiencias efectuadas por Deconchy (1973, 1980) sobre la ortodoxia religiosa.

Los presupuestos teóricos de estos trabajos están contruidos sobre la base de tres definiciones, que se resumen de la siguiente manera:

Se llama *sujeto ortodoxo* a un individuo que, por diversas razones, acepta e incluso exige que su pensamiento, su lenguaje y su comportamiento sean regulados por el grupo ideológico del cual forma parte y, en especial, por los aparatos de poder de dicho grupo. Se llama *grupo ortodoxo* a un grupo ideológico en el que este tipo de regulación está asegurado y sus fundamentos forman parte de la doctrina avalada por el grupo. Se denomina *sistema ortodoxo* al conjunto de dispositivos sociales y psicosociales que regulan la actividad del sujeto ortodoxo en el grupo ortodoxo. (Deconchy, 1973, 38.)

La hipótesis de base de las investigaciones que nos interesan aquí se refiere precisamente a una característica del funcionamiento del sistema

ortodoxo y se enuncia de esta manera: "en un sistema ortodoxo, la fragilidad racional de la información está compensada por el vigor de la regulación" (Deconchy, 1980, 37), regulación que es esencialmente de carácter social.

Una primera experiencia, descrita por Deconchy (1980), consiste en hacer crecer la percepción de la fragilidad racional de ciertas proposiciones religiosas en sujetos que, en tanto estudiantes de teología o sacerdotes, ocupan posiciones bien definidas en el sistema ortodoxo católico; para estos sujetos, resulta de ello que el acuerdo o desacuerdo con dichas proposiciones se convierte en un criterio más estricto de pertenencia o exclusión en relación con el grupo. En una segunda experiencia (Deconchy, 1980), se actúa directamente sobre el efecto de regulación social mismo: se hace creer a los sujetos que su aceptación o su rechazo no constituyen un criterio verdaderamente determinante de la pertenencia al grupo: este debilitamiento de la regulación social tiene el efecto de que la fragilidad racional de las diferentes proposiciones religiosas aparece con mayor claridad ante los sujetos. De manera similar, una tercera y una cuarta experiencias (Deconchy, 1980), verifican que al poner en cuestión la racionalidad de ciertas proposiciones se llega a una representación más coherente y unificada del cuerpo doctrinario al que dichas proposiciones pertenecen y que, por el contrario, el debilitamiento de esta coherencia, cuando se hace creer a los sujetos que el cuerpo de doctrina está menos unificado y es menos coherente de lo que ellos piensan, disminuye igualmente la regulación social y pone en evidencia la fragilidad racional de sus convicciones. La fragilidad racional de las proposiciones ortodoxas, por lo tanto, estaría bien compensada por el rigor de la regulación social; cuando ésta cede, la fragilidad reaparece.

Por lo tanto, las experiencias de Deconchy describen mecanismos que explican de qué modo la adhesión de los individuos a sus creencias interfiere las regulaciones sociales. Las ideologías pueden reforzar ciertas relaciones sociales precisamente de esta manera, tanto más cuanto que su vinculación con dichas relaciones no es bien conocida.

Es cierto que la noción de articulación o de niveles de análisis no está presente en ninguna de las investigaciones mencionadas. Pienso, sin embargo, que los autores de dichas investigaciones no dejan de invocar por ello principios explicativos de diferentes niveles y que es precisamente la combinación de esos principios diferentes lo que permite comprender mejor los fenómenos estudiados.

IV. Articulaciones de análisis en las investigaciones sobre relaciones entre grupos

A primera vista, el estudio de las relaciones que las clases y categorías sociales tienen entre sí en una sociedad corresponden principalmente a los análisis de nivel III y IV. Sin embargo, la participación del individuo en dichas relaciones se rige necesariamente por procesos del nivel I. Entre

estos procesos, la diferenciación categorial (Doise, 1976) ocupa un lugar importante. Al principio se la estudió en los juicios perceptivos: consiste en una acentuación de las similitudes entre estímulos que pertenecen a una misma categoría y en una acentuación de las diferencias entre estímulos pertenecientes a categorías diferentes. La acentuación de las similitudes y diferencias no se produce para una característica cualquiera: se produce para características que están relacionadas con la pertenencia a dos categorías diferentes. El proceso de categorización fue descrito por Tajfel (1959), quien lo estudió experimentalmente (Tajfel y Wilkes, 1963). Describamos brevemente una de sus experiencias. Los estímulos presentados en la primera de las experiencias, muchas veces y en orden o al azar, son ocho líneas de longitudes desiguales. En una segunda fase, los sujetos deben estimar la longitud de esas líneas. Para los sujetos de una primera condición experimental, las cuatro líneas más cortas están acompañadas siempre por una letra A y las cuatro líneas más largas por una letra B. Existe una correspondencia perfecta entre la pertenencia a las dos clases y la longitud de las líneas. En otras dos condiciones, esta correspondencia ya no existe, ya sea porque las letras A y B son atribuidas al azar a las diferentes líneas o bien porque no existan letras. Como se había previsto, en la primera condición los sujetos sobreestiman las diferencias entre líneas pertenecientes a las categorías A y B y tienen la tendencia a sobreestimar las similitudes entre líneas pertenecientes a la misma categoría. No es éste el caso de los sujetos que participan en la experiencia con las otras dos condiciones. Posteriormente los resultados fueron verificados por otros investigadores que utilizaron estímulos físicos. Finalmente, Marchand (1970), por otra parte, demostró que esta sobreestimación de las diferencias se intensifica cuando una dimensión de valor se añade a la dimensión de tamaño de los estímulos utilizados.

Si bien para la presentación del proceso de categorización nos hemos limitado a investigaciones que utilizan estímulos físicos, esto no significa que dicho proceso no esté presente en los juicios llamados "sociales". En otra experiencia, en efecto, Tajfel, Sheikh y Gardner (1964) revelan que el proceso explica ciertas características de los estereotipos sociales. El estereotipo es, por definición, la percepción de una correspondencia —el hecho de que ésta sea "verdadera" o "falsa" no es importante en este marco— entre la pertenencia a un grupo y la posesión de cierta característica.

Algunas de mis propias investigaciones (Doise, 1976, 195-199) han comprobado igualmente que una acentuación de las diferencias y similitudes en los juicios concernientes a distintos grupos se produce claramente según el modelo de la categorización.

Pero este proceso psicológico no sólo explica la percepción del entorno social sino que también interviene en las acciones efectuadas sobre dicho entorno y que, con frecuencia, refuerzan una diferenciación, es decir, una discriminación intercategorial.

Sin embargo, los modelos han sido propuestos sobre todo en el nivel II para explicar relaciones entre grupos en función de categorías situacionales y de la naturaleza de las relaciones interindividuales. Las célebres investigaciones de Sherif y sus colaboradores (1961) hacen intervenir claramente los análisis de nivel II cuando modifican las relaciones entre miembros de dos grupos al proponerles sucesivamente objetivos competitivos —el éxito de un grupo no puede ser alcanzado a menos que el otro grupo fracase— o de objetivos supraordenados —un proyecto importante para todos puede realizarse sólo si todos los miembros de ambos grupos colaboran. Son las relaciones que los proyectos específicos inducen entre individuos las que hacen inteligible la dinámica de las relaciones entre grupos. En Europa, las investigaciones de Rabbie (1979) afinaron este modelo de Sherif al dilucidar la función que desempeña el hecho de compartir una suerte común o de anticipar una interacción entre pares. De esta manera, Rabbie y Horowitz (1969) explican el efecto discriminatorio de compartir una suerte común mediante la anticipación de interacciones más fáciles entre los que comparten una suerte común y más difíciles entre los que experimentan una suerte diferente. Estos análisis conciernen, típicamente, al nivel II, como lo hace, por otra parte, la mayoría de los análisis practicados por Rabbie (1974) en un impresionante conjunto de investigaciones dirigidas a estudiar la cooperación y la competición entre grupos.

Tajfel (1978) desarrolló una teoría de la identidad social particularmente apta para captar dinámicas del nivel III, teoría que se sitúa en la interacción misma de lo individual y lo colectivo. El individuo que está a la búsqueda de una definición positiva de sí mismo, construye dicha definición a través de sus pertenencias categoriales, y para hacerlo intenta introducir una diferencia positiva entre su categoría de pertenencia y la otra categoría. De lo cual no sólo resulta la importancia que pueden adquirir pertenencias categoriales previas en una situación dada, sino también la necesidad de conocer bien las relaciones específicas que existen entre las categorías representadas en una situación de interacción. Esta situación, en efecto, puede servir para reforzar o contrarrestar las relaciones de diferenciación preexistentes entre tales categorías y determinar, de esa manera, como las investigaciones de Brown (1978) y de Brantwhaite y Jones (1975) lo ejemplifican, comportamientos diferentes en los miembros de categorías cuyo estatus está más o menos bien asegurado. Por otra parte, las investigaciones que se inscriben en la teoría de los grupos de referencia ya han señalado la importancia de un estudio de las posiciones respectivas ocupadas por los grupos para explicar comportamientos y representaciones de sus miembros.

Ni siquiera puede pensarse en una experiencia sobre las relaciones intergrupales que no haga intervenir directamente variables del nivel IV. En efecto, los fenómenos de diferenciación categorial, de interacción cooperativa y competitiva entre grupos de identidades sociales respectivas, presuponen la existencia de valores difundidos en una sociedad y que determinan las dimensiones según las cuales los grupos se definen, unos en rela-

ción con los otros. Existen experiencias (Turner, 1978; Turner y Brown, 1978; Van Knippenberg, 1978) que estudian las intervenciones moduladas de estas dimensiones de valores que corresponden a representaciones sociales. Peabody (1968) propone un método para estudiar los atajos evaluativos característicos de las representaciones de diferentes grupos. Comprueba así que puede haber cierto consenso "objetivo" que acompañe a una evaluación diferencial. Fue el caso, por ejemplo, de los filipinos para las representaciones intergrupales de filipinos y chinos. La descripción proporcionada por el grupo de los chinos se situaba hacia el polo tenso (dueño de sí, ahorrativo, serio...), y la del grupo de los filipinos hacia el polo distendido (espontáneo, generoso, alegre...). Tales diferencias concuerdan con las posiciones económicas que los dos grupos ocupan respectivamente, uno en relación con el otro. Si bien los miembros de grupos de pertenencias étnicas y socioeconómicas diferentes pueden compartir cierto consenso en la descripción de sus características al referirse a dimensiones ligadas principalmente a sus posiciones socioeconómicas, su evaluación de dichas dimensiones es sin embargo diferente. Se trata de un resultado importante: la dinámica evaluativa diferencial, que el método de Peabody permite captar, ¿no permitirá a los grupos inclinarse a su favor una "tensión" que otros grupos introducen en una esfera de la vida social? Se trataría, por consiguiente, de una dinámica que se desarrolla en el nivel de las representaciones y evaluaciones generales, pero que puede permitir a ciertos grupos, cuando el momento oportuno se presenta, inscribir su originalidad y su identidad en el desarrollo de la historia de sus relaciones. Insistamos nuevamente en el hecho de que ciertas evaluaciones compartidas por el conjunto de una población permiten a distintos grupos de ella responder diferentemente a una misma situación. Las verdades ideológicas serían, de alguna manera, "estructuras profundas" generadoras de expresiones múltiples y diferentes que reflejan las dinámicas de relaciones entre posiciones sociales. Se trata ya de una articulación entre factores de nivel IV y de nivel III.

La distinción de cuatro tipos de andaduras experimentales corresponde a una división del trabajo entre los psicólogos sociales: las diferentes escuelas privilegian uno u otro nivel de análisis. Cada experiencia propone una rejilla de análisis al situarse en uno de los niveles descritos y, de esa forma, es obligada a "neutralizar", es decir, a dejar escapar otros aspectos importantes de la situación estudiada que sólo podrían ser captados mediante la aplicación de otra rejilla. Dicha autonomización de los niveles constituye un momento indispensable del trabajo en psicología social, pero no es más que un momento que debe insertarse en un trabajo complementario de articulación de los análisis efectuados. El actor social es a la vez integrador de informaciones según procesos definidos, participante en dinámicas interpersonales y posicionales, soporte activo de normas y de representaciones ideológicas. Con la ayuda de ejemplos tomados sobre todo de mis propias investigaciones (referencias en Doise, 1976), quisiera ahora

mostrar de qué manera la experimentación sobre relaciones entre grupos ha tenido claramente en cuenta esta complejidad de lo real articulando análisis de diferentes niveles.

Una de estas experiencias (Doise y Weinberger, 1972-1973), al articular análisis en el nivel de la ideología y en el nivel de lo situacional, muestra también que, en situaciones particulares, pueden desarrollarse estereotipos y prejuicios entre sexos. Es indudable que tales representaciones tienen su origen en una antigua división natural (en el sentido de Moscovici, 1968, 1972) y reflejan relaciones sociales, y más precisamente de trabajo, sólidamente establecidas. La investigación psicociológica puede elucidar estas representaciones colectivas, pero también puede hacer más: puede mostrar de qué manera ciertas situaciones particulares de interacción modificarán, al menos pasajeramente, tales representaciones. Ciertas representaciones colectivas, al reflejar relaciones de dominación entre sexos, intervendrán por lo tanto diferentemente en una situación específica, según las relaciones establecidas en ella sean más o menos homólogas de dichas relaciones de dominación. En nuestra experiencia, los sujetos de sexo masculino anticipaban ya fuera una interacción cooperativa (convergencia de intereses) o una interacción competitiva (divergencia de intereses) con los sujetos de sexo femenino. Cuando era anticipada una divergencia de intereses entre dos hombres y dos mujeres, los primeros manifestaban una discriminación evaluativa más intensa que cuando se anticipaba una convergencia. Más aún, a partir de una convergencia los hombres atribuían relativamente menos características femeninas a las mujeres que a partir de una divergencia.

Investigaciones ya clásicas (Secord, Benan y Katz, 1956; Pettigrew, Allport y Barnett, 1958) muestran la intervención de prejuicios raciales en la acentuación de diferencias perceptivas entre características físicas propias de diferentes grupos étnicos. Ha sido posible mostrar experimentalmente que ciertas divergencias de interés pueden también dar lugar a una acentuación de diferencias en rasgos que por lo general se consideran objetivos (Doise y colaboradores, 1972). En efecto, los sujetos, repartidos en dos categorías, indicaban en escalas evaluativas —aunque también en escalas más objetivas (tales como grande-pequeño, grueso-delgado, moreno-rubio, calmo-activo)— cómo se representaban a los miembros de su categoría y de otra categoría. No anticipaban otra interacción (condición control) o bien anticipaban, en las condiciones experimentales, una interacción cooperativa o competitiva para una apuesta más o menos elevada. Si bien no se pudo encontrar diferencias estadísticamente significativas entre las cuatro condiciones experimentales, se verificó sin embargo que la discriminación para el conjunto de los ítems evaluativos, pero también para los cuatro ítems “menos evaluativos”, fue significativamente mayor en la situación de competición para una apuesta elevada que en la situación control caracterizada por una falta de interacción anticipada. Se trata, por lo tanto, de una clara reconstitución experimental de procesos de acentuación característicos de los prejuicios raciales.

Dos factores que deben ser analizados en el nivel III intervienen en estos fenómenos de discriminación. Así, dos experiencias (Doise, 1972; Doise, Deschamps, Meyer, 1978) que utilizan paradigmas enteramente diferentes —encuentros reales entre aprendices y colegiales o evaluaciones de fotos de muchachas y muchachos— comprueban en cada caso que los miembros de un grupo de estatus social más elevado (colegiales o muchachos) acentúan más las diferencias entre su grupo y el otro que los miembros del grupo de estatus menos elevado (aprendices o muchachas).

V. Teoría y empiria en el estudio del desarrollo social de la inteligencia

Vayamos a la segunda tensión que caracteriza el campo de la psicología social y que opone a los constructores de grandes teorías y los que estudian minuciosamente diferentes procesos que regulan el desarrollo de las interacciones sociales. Mi posición es que también estos dos enfoques complementarios deben articularse en una misma práctica de investigación. Quisiera mostrar brevemente de qué manera esta articulación ha sido posible en el campo del estudio del desarrollo social de la inteligencia. Por una parte, existía desde hace mucho tiempo cierto consenso sobre el hecho de que en el desarrollo cognoscitivo intervenían dinámicas sociales. Comencemos, por lo tanto, por una breve exposición de algunas “grandes” teorías acerca del origen social de las operaciones cognoscitivas.

A comienzos de los años treinta, algunos psicólogos de orígenes muy diferentes expresaron opiniones bastante similares acerca del origen social de la inteligencia. Así, en los escritos póstumos de G. H. Mead (1963) se elabora una conceptualización de los vínculos entre interacción interindividual y desarrollo intelectual. Este autor parte de la noción de conversación de los gestos: antes inclusive de que aparezcan la conciencia de sí o el pensamiento propiamente dicho, la acción intercambiada entre dos individuos proporciona ya una base para la construcción del pensamiento simbólico. La acción de un individuo hacia otro se adapta ya a la posible reacción de éste; el gesto del uno, al prepararse ya para la reacción del otro, es así, de alguna manera, como un significante que se refiere a un significado.

[...] En la esgrima, parar es interpretar la estocada; de la misma manera, en el acto social, la reacción adaptativa al gesto del otro es una interpretación de dicho gesto; es la significación de ese gesto [...] (Mead, 1963, 67).

El pensamiento sería una interiorización de la conversación mediante gestos:

La exteriorización en nuestra conciencia de las conversaciones mediante gestos que mantenemos con los demás en el proceso social es la esencia misma del pensamiento. Los gestos que se interiorizan así

son símbolos significativos porque poseen los mismos significados para todos los individuos de una sociedad dada; hacen nacer las mismas actitudes en quienes los hacen y en quienes reaccionan a ellos. De otra manera el individuo no podría interiorizarlos [...] (Mead, 1963, 41)).

Esta interiorización se realizaría de manera privilegiada cuando a la conversación mediante gestos se mezclan conductas verbales: “[...] Si el interlocutor utiliza un gesto vocal parecido al que escucha, y si lo repite poniéndose en el lugar de quien habla, posee entonces el significado de lo que oye, posee una idea, el significado se ha vuelto suyo [...]” (Mead, 1963, 92). A través del símbolo, que “no es más que un estímulo cuya reacción está dada por anticipado [...]” (Mead 1963, 154), puede tener lugar la interiorización del gesto.

Según Piaget (1976c, 187)

las operaciones intelectuales constituyen acciones interiorizadas, reversibles (desde el punto de vista de la inversión o de la reciprocidad en el nivel concreto y de las dos a la vez en el nivel formal) y coordinadas en estructuras de conjunto (“agrupamientos” elementales entre 7 y 12 años, red y grupo en cuatro transformaciones después de los 11-12 años).

En muchos pasajes este autor insiste también en la necesidad de la interacción interindividual para que el niño pueda liberarse de sus centramientos propios integrándolos en sistemas de coordinaciones de conjunto. La cooperación entre individuos está “[...] en el punto de partida de una serie de condiciones importantes para la constitución y el desarrollo de la lógica [...]” (Piaget, 1956, 194) y “[...] la inteligencia humana se desarrolla en el individuo en función de interacciones sociales que por lo general se tienen poco en cuenta [...]” (Piaget, 1967, 260). Cuando se enumeran los factores que intervienen en el desarrollo cognoscitivo, los factores sociales de coordinación son colocados junto a los factores de maduración biológica, de equilibrio de las acciones efectuadas en el entorno físico y de transmisión educativa y cultural (Piaget, 1966).

Precisamente en la época en que fueron planteadas las concepciones de Mead sobre la génesis social del pensamiento, Piaget presentó sus ideas sobre el mismo tema. En un artículo sobre lógica y sociología, publicado por primera vez en 1928, Piaget hace una distinción entre el *autismo*, que sería una forma acentuada de pensamiento egocéntrico, la *coacción social*, que daría lugar a un pensamiento conformista y no autónomo, y la *cooperación*, definida como

toda relación entre dos o n individuos iguales o que se creen tales; en otras palabras, toda relación social en la cual no interviene ningún elemento de autoridad o prestigio. Es obvio que, de hecho, es muy difícil seriar las conductas en función de sus grados y, además, en coercitivas y cooperativas: el producto de una cooperación puede ser impuesto en la serie por la coacción, etcétera. Pero, de derecho, la distinción es inteligible y, en la práctica, se llega a una estimación muy suficiente para las necesidades de la discusión. Teniendo todo

esto en cuenta, creemos que sólo la cooperación constituye un proceso generador de razón, y que el autismo y la coacción social no llegan más que a la prelógica en todas sus formas (Piaget, 1976a, 67).

Y el artículo finaliza así:

En conclusión, creemos que la vida social es una condición necesaria para el desarrollo de la lógica. Creemos, por lo tanto, que la vida social transforma al individuo en su naturaleza misma, haciéndolo pasar del estado autista al estado de personalidad. Cuando hablamos de cooperación pensamos, por consiguiente, en un proceso creador de realidades nuevas y no en un simple intercambio entre individuos enteramente desarrollados [...] La coacción social no es más que una etapa hacia la socialización. Sólo la cooperación asegura el equilibrio espiritual, que permite distinguir el estado de hecho de las operaciones psicológicas y el estado de derecho de lo ideal racional (Piaget, 1976a, 80).

En un coloquio realizado en 1931, Piaget (1976b, 114) resume de la siguiente manera sus ideas sobre la función de la cooperación interindividual en la elaboración de la actividad intelectual:

En conclusión, la cooperación es fuente de tres tipos de transformaciones del pensamiento individual, todas las cuales tienen una naturaleza tal que permite a los individuos una mayor conciencia de la razón inmanente a toda actividad intelectual. En primer lugar, la cooperación es fuente de reflexión y de conciencia de sí. En este punto, marca una inversión de sentido, no sólo en relación con la inteligencia sensoriomotriz propia del individuo, sino también en relación con la autoridad social, la cual engendra la creencia coercitiva y no la deliberación verdadera. En segundo lugar, la cooperación disocia lo subjetivo de lo objetivo. Es también fuente de objetividad y corrige la experiencia inmediata en experiencia científica, mientras que la coacción se limita a consolidar la primera promoviendo simplemente el egocentrismo al rango de sociomorfismo. En tercer lugar, la cooperación es fuente de regulación. Más allá de la simple regularidad percibida por el individuo y de la regla heterónoma impuesta por la coacción en el campo tanto del conocimiento como de la moral, instaura la regla autónoma, o regla de reciprocidad pura, factor de pensamiento lógico y principio del sistema de las nociones y de los signos.

En 1934, año de la muerte de L. S. Vygotsky, aparece póstumamente una obra cuya traducción estadounidense fue publicada en 1962. En ella Vygotsky ataca ciertas concepciones de Piaget concernientes al lenguaje infantil; el autor ginebrino insistiría demasiado en las características egocéntricas del primer lenguaje (monólogos, falta de coordinación entre los discursos simultáneos de niños diferentes). Según Vygotsky (1962, 19 ss.), el lenguaje egocéntrico no sería más que una etapa intermedia:

El lenguaje egocéntrico, como forma lingüística específica, constituye un vínculo genético extremadamente importante en la transición del lenguaje hablado al lenguaje interiorizado; corresponde a una fase intermedia entre la diferenciación de las funciones del lenguaje hablado

y la transformación final de una forma de lenguaje hablado en lenguaje interiorizado. Es esta función del lenguaje egocéntrico en el desarrollo la que le da su importancia teórica. Toda la concepción del desarrollo del lenguaje difiere profundamente según la interpretación que se dé a la función del lenguaje egocéntrico. De esta manera, nuestro esquema del desarrollo —lenguaje social, luego lenguaje egocéntrico y finalmente lenguaje interiorizado— se opone al esquema behaviorista tradicional —lenguaje hablado, susurro, lenguaje interiorizado— y a la secuencia de Piaget —del pensamiento autista no verbal, a través del pensamiento egocéntrico y la palabra, a la palabra socializada y el pensamiento lógico. En nuestra concepción, la verdadera dirección del desarrollo del pensamiento no va de lo individual a lo social, sino de lo social a lo individual.

Existen otras diferencias importantes entre las concepciones de Piaget y de Vygotsky. En sus análisis, este último insiste más en la apropiación de la herencia cultural dentro de la institución escolar, cuyo estudio es dejado totalmente de lado por Piaget. Según el autor ruso:

en el desarrollo del niño, la imitación y la instrucción desempeñan una función muy importante. Ambas están en el origen de las cualidades específicamente humanas del espíritu y conducen a los niños a nuevas fases de desarrollo. Tanto en el aprendizaje de la palabra como en los aprendizajes escolares, la imitación es indispensable. Lo que el niño puede hacer hoy en cooperación, lo podrá hacer solo mañana. Debido a ello, la única buena enseñanza es la que anticipa y orienta el desarrollo; no debe dirigirse tanto al estado de madurez sino a las funciones de maduración (Vygotsky, 1962, 105).

A comienzos de los años treinta, tres autores, cuyos nombres alcanzaron gran prestigio en psicología y en psicología social, presentaron tres concepciones, diferentes por cierto, pero que concordaban al insistir en la importancia de los factores sociales en el desarrollo cognoscitivo. ¿En qué se convirtieron esas concepciones medio siglo más tarde, a qué corrientes de investigación han llegado? Sin ninguna duda, deberían haber suscitado, para explicar el desarrollo cognoscitivo, trabajos que articularan al menos nuestros dos primeros niveles de análisis. Conviene comprobar que ese no ha sido en absoluto el caso.

En lo que concierne a Mead, sus ideas sobre la conversación mediante gestos como origen del pensamiento simbólico no han sido objeto de investigaciones sistemáticas. Fue sobre todo el otro aspecto de su obra, que concierne al origen social de la definición de sí y a la interiorización de los valores, el que atrajo la atención de los investigadores y dio lugar a trabajos que se consideran dentro del interaccionismo simbólico.

Vygotsky todavía vivía cuando Luria (1976) realizó su célebre investigación sobre las modificaciones en los modos de razonamiento que acompañan a cambios sociales importantes, partiendo de los procesos de colectivización y de las campañas de alfabetización en Uzbekistán. Coley y sus colaboradores (1971), partiendo de cambios culturales en otros países, encontraron resultados parecidos a los de Luria. Sin embargo, no puede

afirmarse que las investigaciones de este último hayan logrado esclarecer procesos específicos al vincular los cambios en el nivel del razonamiento con cambios históricos tan globales como la colectivización de las relaciones de producción. Por otra parte, esas investigaciones no pudieron desarrollarse más por razones de orden político y su publicación sólo fue posible después de la muerte de Stalin. Esquematisando mucho, se puede por lo tanto concluir que las investigaciones realizadas en la línea de Mead, así como las que siguen la línea de Vygotsky, han carecido de articulación entre los análisis psicológico y social del desarrollo cognoscitivo: las primeras porque sólo se interesaron en los objetos de estudio más clásicos en psicología social, las últimas porque no pudieron hacer explícitas las mediaciones entre cambios socioculturales y funcionamiento cognoscitivo. Ni Mead ni Vygotsky supieron imponer un paradigma tipo para el estudio de esta articulación. ¿Qué ocurre con la línea piagetiana? En otro lugar, Doise y Mugny (1981) intentaron mostrar que la escuela piagetiana no estudió jamás la función de la interacción social en el desarrollo cognoscitivo sino que se limitó a una concepción paralelista que indica solamente que existe una correlación entre el desarrollo cognoscitivo y desarrollo social.

No obstante, hemos tomado en serio el postulado de los tres autores mencionados, que afirman de alguna manera que las coordinaciones cognoscitivas son ante todo coordinaciones sociales. Pero tal proposición no puede demostrarse, pertenece a la esfera de la gran teoría. En cambio, se pueden ilustrar experimentalmente proposiciones más específicas que conciernen a diferentes implicaciones de una concepción social de la inteligencia. Las experiencias de que da cuenta el libro mencionado ilustran, de esta manera, y en cada caso con diferentes paradigmas, las siguientes proposiciones:

1] Coordinando sus acciones con las de otro, el niño es llevado a construir coordinaciones cognoscitivas de las que todavía no sería capaz individualmente. Experimentalmente se demuestra, por lo tanto, que los niños, en cierto nivel de su desarrollo, logran efectuar ciertas tareas de coordinación motriz o de transformaciones espaciales cuando las pueden efectuar en conjunto o con adultos, mientras que fracasan en las mismas coordinaciones o transformaciones cuando trabajan solos.

2] Los niños que han participado en ciertas coordinaciones sociales son después capaces de efectuarlas solos. Los progresos individuales que resultan de una participación en una interacción social han sido observados, por otra parte, luego de la realización colectiva de ciertas pruebas de conservación (líquidos, longitud, cantidad), así como después de la participación en tareas de transformaciones espaciales o de coordinaciones motrices.

3] Las operaciones cognoscitivas que se actualizan sobre un material dado y en una situación social específica revisten, sin embargo, un carácter de estabilidad y generalidad y pueden, en cierta medida, trasponerse a otras situaciones y otros materiales. Lo que permite verificar este efecto de

generalización a partir de la apropiación individual de operaciones cognoscitivas luego de interacciones sociales es, principalmente, la utilización de diferentes pruebas de conservación.

4] La interacción social se convierte en fuente de progreso cognoscitivo debido a los conflictos sociocognoscitivos que suscita. Conuerdo con una concepción genética del desarrollo cognoscitivo, y considero que este desarrollo consiste en una elaboración de estructuras más complejas que reorganizan y coordinan regulaciones previas. Es precisamente la confrontación simultánea de diferentes enfoques o centramientos individuales a partir de una interacción social lo que necesita y suscita su integración en una estructura nueva. Son sobre todo las tareas de transformaciones espaciales y de conservación de longitudes las que permitieron ilustrar este efecto de conflicto sociocognoscitivo. Es necesario subrayar que, para ser fuente de un desarrollo, una confrontación tal no implica necesariamente que el enfoque opuesto sea cognoscitivamente más avanzado que aquel de que el niño ya es capaz, y que, por consiguiente, éste puede aprovechar respuestas pertenecientes a un nivel similar, es decir, incluso a un nivel inferior al suyo, a condición de que los centramientos que de él derivan sean opuestos a los suyos.

5] Para que un conflicto sociocognoscitivo pueda tener lugar, los participantes en una interacción deben disponer ya de ciertos instrumentos cognoscitivos; de la misma manera, el niño no aprovechará la interacción si no puede establecer ya una diferencia entre su enfoque y el del otro. Este prerrequisito de competencia determina que algunos niños aprovechen ciertas interacciones sociales, mientras que los que no han alcanzado todavía esa competencia inicial no aprovechan la misma interacción. Las experiencias que utilizan una tarea de coordinación motriz o de conservación de líquidos han demostrado la función de dicha competencia inicial y verifican, de manera más general, que no cualquier interacción es aprovechable para cualquier niño.

6] Las regulaciones de naturaleza social (normas, representaciones) que rigen una interacción dada constituyen un factor importante en el establecimiento de nuevas coordinaciones cognoscitivas en una situación dada. Puede existir cierta correspondencia entre las regulaciones sociales y las coordinaciones cognoscitivas que permiten resolver un conflicto sociocognoscitivo.

En este caso la regulación social orientará la regulación cognoscitiva. La adquisición de la conservación de longitudes diferentes es así facilitada cuando se trata de brazaletes de los cuales el más largo corresponde al adulto y el más corto al niño, ya que un fracaso de las coordinaciones cognoscitivas va contra las regulaciones sociales. De la misma manera, un acuerdo social concerniente a la igualdad de derechos adquiridos podrá intervenir favorablemente en la adquisición de destreza en la conservación de cantidades de líquidos cuando las configuraciones de los volúmenes de líquido cambien.

Conclusión

Ninguna teoría proporciona todos los instrumentos conceptuales y metodológicos que serían necesarios para la comprensión de lo real social en su complejidad. Existen diferentes niveles de análisis, existen también muchas teorías parciales sobre uno u otro aspecto de la realidad social. ¿Es necesario entonces elegir entre la aplicación de un único modelo necesariamente limitado y la fusión cuasi-afectiva y fantasmática con el flujo de lo vivido? No lo creo, con la condición de que se den los medios para aprovechar más la variedad de los modelos ya elaborados por la psicología social; en otras palabras, que se proceda por articulaciones de niveles y tipos de análisis. En ciencia no puede existir compromiso y sin embargo hay que tener en cuenta varias verdades a la vez, hay que practicar cierto pluralismo teórico. Al preconizar el eclecticismo, Potamón de Alejandría recomendaba tomar prestadas de diversos sistemas teóricos las mejores tesis cuando éstas podían conciliarse entre sí. Es un consejo que seguirá siendo válido mucho tiempo: ningún modelo teórico permite actualmente captar la articulación de lo individual y lo social en toda su complejidad. Hay que buscar los modelos que ya son compatibles entre sí; por otra parte, así se llega a menudo a especificar mejor las condiciones de aplicación de diferentes modelos.

Bibliografía

- Abric, J. C., 1976, *Jeux, conflicts et représentations sociales*, Université de Provence, Aix, tesis de doctorado.
- Abric, J. C., Faucheux, C., Moscovici, S., Plon, M., 1967, "Rôle de l'image du partenaire sur la coopération en situation de jeu", *Psychologie Française*, 12, 267-275.
- Anderson, N. H., 1965, "Avezaging versus adding as a stimulus-combination rule in impression formation", *Journal of Experimental Psychology*, 70, 394-400.
- , 1971, "Integration theory and attitude change", *Psychological Review*, 78, 171-206.
- Anzieu, D., 1975, *Le groupe et l'inconscient*, Dunod, París.
- Asch, S. E., 1956, "Studies on independence and conformity: a minority of one against an unanimous majority", *Psychological Monographs*, 70, 1-70.
- Bavelas, A., 1951, "Réseaux de communications au sein de groupes placés dans des conditions expérimentales de travail", en: H. D. Lasswell y D. Lerner, *Les "sciences de la politique" aux États-Unis*, Armand Colin, París, 185-198.

- Berry, J. W., 1967, "Independence and conformity in subsistence-level societies", *Journal of Personality and Social Psychology*, 7, 415-418.
- Branthwaite, A., Jones, J. E., 1975, "Fairness and discrimination: English versus Welsh", *European Journal of Social Psychology*, 5, 323-338.
- Brown, R., 1965, *Social psychology*, Free Press, Nueva York.
- , 1978, "Divided we fall: an analysis of relations between sections of a factory workforce", en: H. Tajfel, *Differentiation between social groups: studies in the social psychology of intergroup relations*, Academic Press, Londres, 395-429.
- Cartwright, D., Harary, F., 1956, "Structural balance: a generalization of Heider's theory", *Psychological Review*, 63, 277-293.
- Codol, J. P., 1972, *Représentations et comportements dans les groupes restreints*, Université de Provence, Aix, tesis de 3er. ciclo.
- Cole, M., Gay, J., Glick, J., Sharp, D., 1971, *The cultural context of earning and thinking*, Basic Books, Nueva York.
- Deconchy, J. P., 1973, "Systèmes de croyances et comportements orthodoxes", *La Recherche*, 4, 35-42.
- , 1980, *Orthodoxie religieuse et sciences humaines*, Mouton, París.
- Doise, W., 1971, "An apparent exception to the extremization of collective judgments", *European Journal of Social Psychology*, 1, 511-518.
- , 1972, "Rencontres et représentations intergroupes", *Archives de Psychologie*, 41, 303-320.
- , 1976, *L'articulation psychosociologique et les relations entre groupes*, De Boeck, Bruselas.
- , 1978, "Images, représentations, idéologies et expérimentation psychosociologique", *Social Science Information*, 17, 41-69.
- , 1980, "Levels of explanation in the European journal of social psychology", *European Journal of Social Psychology*, 10, 213-231.
- Doise, W., Csepele, G., Dann, H. D., Gouge, C., Larsen, K., Ostell, A., 1972, "An experimental investigation into the formation of intergroup representations", *European Journal of Social Psychology*, 2, 202-204.
- Doise, W., Deschamps, J. C., Meyer, G., 1979, "Accentuation des ressemblances intra-catégorielles", en: W. Doise, *Expériences entre groupes*, Mouton, París, 281-292.
- Doise, W., Mugny, G., 1981, *Le développement social de l'intelligence*. Interéditions, París.
- Doise, W., Weinberger M., 1972-1973, "Représentations masculines dans différentes situations de rencontres mixtes", *Bulletin de Psychologie*, 26, 649-657.

- Faucheux, C., Moscovici, S., 1968, "Self-esteem and exploitative behavior in a game against chance and nature", *Journal of Personality and Social Psychology*, 8, 83-88.
- Festinger, L., 1957, *A theory of cognitive dissonance*, Evanston, Ill., Row, Peterson.
- Fishbein, M., Hunter, R., 1964, "Summation versus balance in attitude organization and change", *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 69, 505-510.
- Flament, C., 1979, *Du biais d'équilibre structural à la représentation du groupe*, Coloquio sobre las representaciones sociales, Laboratorio europeo de psicología social, Maison des sciences de l'homme, París.
- Flament, C., Monnier, C., 1971, "Rapports entre amitié et hiérarchie dans la représentation de groupe", *Cahiers de Psychologie*, 14, 209-218.
- Heider, F., 1946, "Attitudes and cognitive organization", *Journal of Psychology*, 21, 107-112.
- , 1958, *The psychology of interpersonal relations*, John Wiley and Sons, Nueva York.
- Herzlich, C., 1969, *Santé et maladie: analyse d'une représentation sociale*, Mouton, París.
- Holzkamp, K., 1972, *Kritische Psychologie*, Fischer Taschenbuch, Frankfurt am Main.
- , 1973, *Sinnliche Erkenntnis. Historischer Ursprung und Gesellschaftliche Funktion der Wahrnehmung*, Fischer Taschenbuch, Frankfurt am Main.
- Irle, M., 1978, *Kursus der Sozialpsychologie*, Luchterhand, Darmstadt.
- Jones, E. E., Davis, K. E., 1965, "From acts to dispositions: the attribution process in person perception", en L. Berkowitz, *Advances in experimental social psychology II*, Academic Press, Nueva York, 219-266.
- Jones, E. E., Nisbett, R. E., 1972, "The actor and the observer: divergent perceptions of the causes of behavior", en E. E. Jones *et al.*, *Attribution: perceiving the causes of behavior*, General Learning Press, Morristown, N. J., 79-94.
- Kaes, R., 1968, *Images de la culture chez les ouvriers françaises*, Editions Cujas, París.
- Kelley, H. H., 1967, "Attribution theory in social psychology", en D. Levine, *Nebraska symposium on motivation*, vol. 15, University of Nebraska Press, Lincoln, 192-238.
- Kogan, N., Wallach, M. A., 1966, "Modification of a judgmental style through group interaction", *Journal of Personality and Social Psychology*, 4, 165-174.

- Leavitt, H. J., 1949, *Some effects of certain communication patterns on group performance*, tesis de doctorado, Massachusetts Institute of Technology.
- Lemoine, C., 1976, *L'emprise analytique des sciences humaines*, París, tesis de doctorado de tercer ciclo, Universidad de París VII.
- Leonard, F., 1975, *L'équilibre cognitif. Décomposition d'une réponse*, París, tesis de doctorado de tercer ciclo.
- Lerner, M. J., 1971, "Justice, guilt and veridical perception", *Journal of Personality and Social Psychology*, 20, 127-135.
- Luria, A. R., 1976, *Cognitive development: its cultural and social foundations*, Harvard University Press, Cambridge, Massachusetts.
- Marchand, B., 1970, "Auswirkung einer emotional wervollen und einer emotional neutralen Klassifikation auf die Schätzung einer Stimulus-Serie", *Zeitschrift für Sozialpsychologie*, 1, 264-274.
- Mc Cauley, C. R., 1972, "Extremity shifts, risky shifts and attitude shifts after group discussion", *European Journal of Social Psychology*, 2, 417-436.
- Mead, G. H., 1963, *L'esprit, le soi et la société*, Presses Universitaires de France, París.
- Milgram, S., 1974, *Soumission à l'autorité*, Calmann-Levy, París.
- Moscovici, S., 1961, *La psychanalyse, son image et son public*, Presses Universitaires de France, París.
- , 1968, *Essai sur l'histoire humaine de la nature*, Flammarion, París.
- , 1972, *La société contre nature*, Union générale d'éditions, París.
- , 1979, *Psychologie des minorités actives*, Presses Universitaires de France, París.
- Moscovici, S., Doise, W., Dulong, R., 1972, "Studies in group decision II: differences of position, differences of opinion and group polarization", *European Journal of Social Psychology*, 2, 385-399.
- Moscovici, S., Lecuyer, R., 1972, "Studies in group decision I: social space, patterns of communication and group consensus", *European Journal of Social Psychology*, 2, 221-224.
- Moscovici, S., Zavalloni, M., 1969, "The group as a polarizer of attitudes", *Journal of Personality and Social Psychology*, 12, 125-135.
- Mugny, G., 1980, *El poder de las minorías*, Barcelona, Rol.
- Myers, D. G., Bishop, G. D., 1970, "Discussion effects on racial attitudes", *Science*, 778-779.

- Osgood, C. E., Tannenbaum, P. H., 1955, "The principle of congruity in the prediction of attitude change", *Psychological Review*, 62, 42-55.
- Pagès, R., 1973, "L'inégalité des systèmes d'emprise à différents niveaux et leur interaction", *Epistémologie et Sociologie*, 15-16, 97-117.
- Pagès, R., Lemoine, C., 1976, *L'emprise analytique: réaction des sujets à l'analyse et à ses modalités d'appropriation ou d'aliénation*, Laboratorio de Psicología Social de la Universidad de París 7, mimeo.
- Paicheler, G., 1977, "Norms and attitude change II: the phenomenon of bipolarization", *European Journal of Social Psychology*, 7, 5-14.
- Peabody, D., 1968, "Group judgements in the Philippines: evaluative and descriptive aspects", *Journal of Personality and Social Psychology*, 10, 290-300.
- Pettigrew, T. F., Allport, G. W., Barnett, E. O., 1958, "Binocular resolution and perception of race in South Africa", *British Journal of Psychology*, 49, 265-278.
- Piaget, J., 1956, *La psychologie de l'intelligence*, Armand Colin, Paris.
- , 1966, "Nécessité et signification des recherches comparatives en psychologie génétique", *International Journal of Psychology*, 1, 3-13.
- , 1967, *Biologie et connaissance*, Gallimard, Paris.
- , 1976a, "Logique génétique et sociologie", en G. Busino, *Les sciences sociales avec et après Jean Piaget*, Droz, Ginebra, 44-80.
- , 1976b, "L'individualité en histoire. L'individu et la formation de la raison", en G. Busino, *Les sciences sociales avec et après Jean Piaget*, Droz, Ginebra, 81-123.
- , 1976c, "Problèmes de la psycho-sociologie de l'enfance", en G. Busino, *Les sciences sociales avec et après Jean Piaget*, Droz, Ginebra, 161-197.
- Pichevin, M. F., Poitou, J. P., 1974, "Le 'biais d'équilibre': un exemple de consigne implicite", *Cahiers de Psychologie*, 17, 111-118.
- Rabbie, J. M., 1974, "Effecten van een competitieve en coöperatieve interproeps orientatie op verhoudingen binnen en tussen groepen", *Nederlands Tgdschrift voor de Psychologie*, 29, 239-257.
- , 1979, "Competitie en coöperatie tussen groepen", en J. M. F. Jaspars y R. Van Der Vliet, *Sociale psychologie in Nederland, Deel II: De kleine groep*, Van Loghum en Slaterus, Deventer, 190-226.
- Rabbie, J. M., Horwitz, M., 1969, "The arousal of ingroup-outgroup bias by a chance win or loss", *Journal of Personality and Social Psychology*, 13, 269-277.
- Rossignol, C., Flament, C., 1975, "Décomposition de l'équilibre structural: aspects de la représentation du groupe", *Année Psychologique*, 75, 417-425.

- Secord, P. F., Bevan, W., Katz, B., 1956, "The negro stereotype and perceptual accentuation", *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 53, 78-83.
- Sherif, M., Harvey, O. J., White, B. J., Hood, W. R., Sherif, C. W., 1961, *Intergroup conflict and cooperation. The robbers' cave experiment*. The University Book Exchange, Norman, Oklahoma.
- Tajfel, H., 1959, "Quantitative judgment in social perception", *British Journal of Psychology*, 50, 16-29.
- , 1978, *Differentiation between social groups: studies on the social psychology of intergroup relations*, Academic Press, Londres.
- Tajfel, H., Sheikh, A. A., Gardner, R. C., 1964, "Content of stereotypes and the inference of similarity between members of stereotyped groups", *Acta Psychologica*, 22, 191-201.
- Tajfel, H., Wilkes, A. L., 1963, "Classification and quantitative judgment", *British Journal of Psychology*, 54, 101-114.
- Taylor, D. M., Jaggi, V., 1974, "Ethnocentrism and causal attribution in a South Indian context", *Journal of Cross-cultural Psychology*, 5, 162-171.
- Thibaut, J., Riecken, H. W., 1955, "Some determinants and consequences of the perception of social causality", *Journal of Personality*, 24, 113-133.
- Turner, J. C., 1978, "Social categorization and social discrimination in the minimal group paradigm", en H. Tajfel, *Differentiation between social groups*, Academic Press, Londres, 101-140.
- Turner, J. C., Brown, R., 1978, "Social status, cognitive alternatives and intergroup relations", en H. Tajfel, *Differentiation between social groups*, Academic Press, Londres, 201-234.
- Van Knippenberg, A., 1978, "Status differences, comparative relevance and intergroup differentiation", en H. Tajfel, *Differentiation between social groups*, Academic Press, Londres, 171-199.
- Vygotsky, L. S., 1962, *Thought and language*, The M.I.T. Press, Cambridge, Massachusetts.
- Wundt, W., 1907, *Outlines of psychology*, Wilhelm Engelmann, Leipzig.