

## Pasado, presente y posible futuro de la psicología social

Jacques-Philippe Leyens  
*Universidad Católica de Lovaina*  
Armando Rodríguez  
Ramón Rodríguez  
*Universidad de La Laguna*  
Paola Paladino  
*Universidad de Padua y*  
*Universidad Católica de Lovaina*

*En los años sesenta, la mayor parte de la investigación realizada en psicología social estuvo caracterizada por experimentos teatrales que implicaban engaño. Se esperaba que los participantes en los experimentos reaccionaran pasivamente a la situación. Debido a sus deficiencias teóricas y a razones éticas, esos experimentos dieron paso, cada vez más, a marcos más cognitivos. Se abandonó el contexto y se reemplazó por heurísticos y modelos de memoria. Fue la oleada de la cognición social. En el artículo se discute la fortaleza y las limitaciones de diferentes perspectivas vinculadas a la revolución cognitivo social. También se consideran potenciales y fructíferas nuevas vías de investigación: perspectiva pragmática en estudios de percepción social, modelos conexionistas y una vuelta a la conducta.*

*Palabras clave: conexionismo, heurísticos, formación de impresiones, memoria, cognición social, teoría de la identidad social, juicio social, percepción social.*

*In the sixties, most research in social psychology was characterized by showy experiments involving deception. The participants in these experiments were supposed to «passively» react to the situation. Because of their theoretical deficiencies and for ethical reasons as well, these showy experiments gave way increasingly to more cognitive scenarios. Context was abandoned and replaced by heuristics and memory models. This was the wave of social cognition. Here we discuss the strengths and*

*limitations of different perspectives attached to the social cognition revolution. We also consider potentially fruitful new avenues of research: pragmatism in social perception studies, connectionist models, and a return to behavior.*

*Key words: Connectionism, Heuristics, Impression formation, Memory, Situation, Social cognition, Social identity theory, Social judgeability, Social perception.*

Algunos autores consideran que 1998 es el año en que se cumple el centenario del primer estudio de psicología social experimental (Triplet, 1898). Otros, en cambio, muestran su desacuerdo y reivindican a Binet y Henri como los primeros que realizaron estudios sobre sugestión hipnótica en 1894, con un material que más tarde inspiraría a Asch (1946). En realidad, no se sabe exactamente dónde y cuándo empezó la psicología social, ni siquiera quién fue el pionero.

Estas discrepancias sobre la fecha del primer experimento, también se extienden a la fecha de la primera publicación. En 1908, tanto el psicólogo británico Mc Dougall como el sociólogo americano Ross, publicaron un libro titulado *Social Psychology*. Sin embargo, dos italianos ya se habían adelantado a estas obras: en 1902, Orano publicó *Psicologia Sociale*, y Cattaneo ya usaba el término en uno de sus artículos en 1864. Esto hace aún más difícil determinar si el origen de la psicología social está en la psicología, la sociología, la criminología, etc. Seguramente, cualquiera de estas alternativas es posible.

Pese a que existen estudios bien conocidos antes de los años 40, es durante la segunda guerra mundial cuando empieza la psicología social moderna con los trabajos de Hovland (Hovland, Janis y Kelley, 1953) sobre actitudes y de Lewin (1948) sobre resistencia al cambio de conductas. Sólo un ejemplo, el primer curso de psicología social desarrollado en Bélgica comenzó en 1942; lo impartió G. de Montpellier, un psicólogo experimental interesado en el aprendizaje intencional vs. incidental, y no demasiado entusiasmado con la psicología social. Incluso ahora, sólo en la mitad de los Departamentos de Psicología de Bélgica, la Psicología Social es explicada por psicólogos sociales (y no por sociólogos, psicólogos de la educación, psicólogos comunitarios, etc.). En otros países, la psicología social comenzó incluso más tarde. Así, por ejemplo, en España, la Psicología Social comienza a tener un espacio teórico propio a partir de 1960. El punto de inflexión lo marca el I Congreso Nacional de Psicología en 1963 con un Simposio sobre psicología social donde se debate sobre dinámica de grupos, actitudes y estereotipos. En 1969, la psicología social pasa a formar parte de las enseñanzas universitarias y desde 1980, fecha del I Encuentro de Psicología Social, se llevan a cabo Congresos Nacionales cada dos años.

Todo lo que precede lleva a pensar que, en el mejor de los casos, la tradición de la psicología social experimental no se remonta más allá de unas décadas. Teniendo en cuenta su corta historia, resulta sorprendente que hayan sucedido tantas cosas fascinantes dentro de la disciplina. En este artículo revisaremos en primer lugar lo más sobresaliente del pasado, así como las características de la psicología social actual. Sin embargo, no haremos esto en términos de escue-

las teóricas (p.e., conductismo vs gestalt), sino atendiendo a los problemas que los psicólogos sociales han querido responder, a las estrategias experimentales que han utilizado y utilizan para responderlas y a las nociones teóricas que emplean a menudo en sus explicaciones (Fiske y Leyens, 1997). Finalmente, especularemos sobre las vías de investigación que se abren al futuro.

## Los años sesenta

Después de la segunda gran guerra, la psicología social emergió de los Departamentos de Psicología como un ámbito de estudio e investigación propio. Los años sesenta fueron testigos de algunos experimentos que aún hoy siguen siendo citados y que, realmente, entusiasman a los estudiantes. Muchos de estos experimentos tenían su propia puesta en escena, como si de obras de teatro se tratara. El investigador era el director de la obra. Los sujetos ingenuos eran el público y, como en la Comedia del Arte, al modo de Darío Fo, se les inducía a que improvisaran sin darse cuenta que intentaban ajustar sus propias reacciones a los deseos del director, lo que hacía que la obra fuera un éxito. Los lectores eran los críticos, interesados tanto en la sutileza de la obra como en las reacciones de la audiencia.

Estos fueron los tiempos de los experimentos de Asch (1955) sobre independencia y conformidad, de los estudios de Bandura (1965) sobre imitación, de la investigación de Berkowitz (1965) sobre la violencia en los medios, del ingenioso programa de investigación de Latané y Darley (1970) sobre intervención en situaciones de emergencia, de los fascinantes experimentos de Festinger (1957) sobre disonancia cognitiva, de la manipulación de Schachter (1962) sobre las emociones y de los famosos estudios de Milgram (1974) sobre obediencia. Para que tuvieran éxito, estos experimentos requerían un contexto social con una buena puesta en escena. En realidad, la noción clave era la «situación». Los sujetos reaccionaban en la forma en que lo hacían porque habían sido colocados en esa situación concreta.

Por otro lado, los investigadores competían en engañar a su audiencia: así, unos hacían creer a los sujetos que algún aspecto de su orientación sexual no era correcto, otros que algunas chicas de *Playboy* les gustaban más que otras porque supuestamente su corazón se aceleraba ante ellas, otros que su negocio se arruinaría por la llegada de nuevos supermercados, otros que una prostituta difícil de conseguir era más prometedora que una fácil, etc.

Hay que recordar que estos son también tiempos difíciles para el constructo de «personalidad». El ataque de Mischel (1968) pareció en ese momento tan convincente, y satisfizo tanto a la *Zeitgeist*, que ningún psicólogo se arriesgó a presentarse ni ante sí mismo ni ante los demás como un psicólogo de la personalidad. Como testimonio de esta realidad, sólo hay que echar un vistazo a los contenidos del *Journal of Personality and Social Psychology* que acababa de ser creado (el anterior *Journal of Abnormal and Social Psychology* había sido dividido en el *Journal of Abnormal Psychology* y el *Journal of Personality and So-*

*cial Psychology*). El término «personalidad» aparecía en la cubierta de la revista, pero en ninguno de los artículos publicados. El desequilibrio llegó a ser tal que en 1980 la revista fue dividida en tres secciones: 1) Actitudes y cognición social, 2) Relaciones interpersonales y procesos de grupo, y 3) Procesos de personalidad y diferencias individuales. Para compensar la injusticia previa, la tercera sección recibió más espacio durante algunos años.

No obstante, aparte de estos experimentos tan llamativos, se realizaron algunos estudios que adoptaron un punto de vista más subjetivo. Para esta minoría, lo que sucedía en la cabeza de los sujetos era más importante que la puesta en escena. Este es el caso de los estudios de Asch (1946) sobre formación de impresiones, o el trabajo sobre equilibrio cognitivo inspirado por Heider (1958).

Obviamente, la frontera entre los dos tipos de investigación no fue tan estricta, aunque ahora lo presentemos así para que la exposición resulte más clara. Festinger, Schachter, Darley y Latane y, por supuesto, Asch, también estaban interesados en la experiencia subjetiva de los sujetos y, con el tiempo, investigadores como Bandura, Berkowitz y Milgram se convencieron de la necesidad de tener en consideración el lado subjetivo de sus «demostraciones objetivas».

## Los años setenta

A medida que transcurrió el tiempo, se hizo más evidente que la noción de situación era insatisfactoria, cuando no tautológica. Por ejemplo, si una película agresiva inducía agresión entre quienes la veían, se decía que era porque una característica de la situación desencadenaba la agresión. Si, por el contrario, no producía agresión, se decía que la violencia contenida en esa característica de la situación no era suficiente. Obviamente, con este tipo de razonamientos no se podían producir grandes avances.

Además de estas cuestiones teóricas, se produjo la guerra del Vietnam, la invasión de Camboya y la agitación en los campus americanos. Los investigadores, de pronto, se dieron cuenta de los problemas éticos que conllevaban sus experimentos. Como sucede a menudo en estas circunstancias, el péndulo se situó en el lado opuesto. De repente, los investigadores renunciaron a la motivación y al engaño en sus estudios. Ahora, todo debía ser explicado en términos cognitivos.

Los setenta también estuvieron marcados por la llamada «crisis de la psicología social». Esta «intranquilidad» de los experimentadores comenzó por cuestiones éticas (Leyens y Yzerbyt, 1989), pero se agravó de forma considerable cuando algunos consagrados psicólogos sociales experimentales cuestionaron el acercamiento tradicional de la psicología social (Gergen, 1973). Frente a una investigación psicosocial basada en el modelo de las ciencias naturales, se reivindicó la historia como un modelo más adecuado. Porque, ¿acaso no influyen los descubrimientos de los psicólogos sociales en la conducta social futura? Esta visión posmodernista, con sus matices construccionistas y deconstruccionistas, no sólo hizo tambalear la disciplina, sino que, como veremos, provocó

una reacción aún más radical que la anterior. En algunos lugares, principalmente, Francia y Gran Bretaña, la «crisis» dio paso a un renovado entusiasmo por nuevos dogmas, a los que se dio el nombre de «representaciones sociales» o «análisis del discurso». Los fundamentos teóricos de estas nuevas propuestas no están claros. Las mejores explicaciones, al menos en algunos casos, son razones económicas y falta de habilidades metodológicas.

A finales de los setenta, la investigación en psicología social se realizó fundamentalmente en América. Sin embargo, en las postrimerías de esta década, esta situación de monopolio cambió, básicamente, de la mano de investigadores europeos. A mitad de los sesenta se creó la Asociación Europea de Psicología Social Experimental; se organizaron cursos de verano para estudiantes universitarios, se fomentaron intercambios dentro y fuera de Europa, muchos estudiantes fueron a estudiar a Estados Unidos, etc. Y lo más importante, Moscovici (1976) dió un soplo de aire fresco al campo de la influencia social con su teoría sobre las minorías activas, y Tajfel (1981) transformó totalmente el dominio de las relaciones grupales y los estereotipos con la formulación de su teoría de la identidad social. A nivel metateórico, estos nuevos modelos constituyeron una reacción contra el punto de vista americano. Venían a representar la visión de algunas minorías o grupos deprivados que no sólo no aceptaban reproducir la visión dominante, sino que también rechazaban ser perdedores. Todo este desorden a diferentes niveles tuvo sus frutos en la década siguiente.

## Los años ochenta

Como hemos dicho, en 1980, el *JSPS* fue dividido y en una de sus secciones apareció la expresión «Cognición social». Esta expresión no era nueva. Por lo general, se dice que Bruner y Tagiuri (1954) fueron los primeros que la usaron, aunque fue Heider (1944) quien creó el término. Sin embargo, ni Heider, ni Bruner y Tagiuri, dieron una definición muy precisa de la expresión por lo que esta ambigüedad inicial ha podido contribuir a la explosión desordenada de investigaciones bajo este título (Devine, Hamilton y Ostrom, 1994). No obstante, es posible distinguir en esta confusión, dos significados del término que emergieron rápidamente.

Según Hamilton (1981, p. 136), la cognición social incluye «una consideración de todos los factores que influyen en la adquisición, representación y recuerdo de la información sobre personas, así como la relación de estos procesos con los juicios realizados por los perceptores». Fiske y Taylor (1984, p. 1), por otra parte, definen la cognición social como el modo en que la gente de la calle piensa sobre los demás y la forma en que ellos creen que piensan. Resumamos las principales ideas planteadas por estas dos concepciones.

Según investigadores como Hamilton (1981), Ostrom (1984) o Wyer y Srull (1984), principales promotores de esta primera perspectiva, los psicólogos sociales usan el paradigma desarrollado por la psicología cognitiva para estudiar cómo las personas procesan la información social. En este sentido el constructo

más importante es la memoria. Las cuestiones a las que hay que encontrar respuestas son, por ejemplo, saber cómo las personas procesan la información que es inconsistente con sus expectativas (p. e., un extrovertido que le gusta el ajedrez), si se recuerda mejor la información consistente o inconsistente con una categoría o en qué circunstancias se recuerda mejor un tipo de información que otra.

También aquí, los investigadores se preguntan si las personas cuando opinan sobre los otros se basan en esquemas o en ejemplares. Es decir, cuando un belga da su juicio sobre un español ¿intentará comparar lo que sabe de esa persona en concreto con el prototipo que posee del español? (Por ejemplo: orgulloso, ruidoso, con una afición desmedida por las paellas), o ¿intentará recordar los españoles que ha conocido y ver en qué medida esa persona coincide con lo que hay en su memoria? ¿Por qué las personas no detectan correctamente covariaciones y sobrestiman los rasgos minoritarios de un grupo minoritario y no los rasgos mayoritarios de un grupo mayoritario?

Estas preguntas sobre el procesamiento de la información social y el tipo de contenido de la memoria constituyen la parte más importante de su trabajo y de la que derivan más hipótesis teóricas. Por ejemplo, si asumen que la gente recuerda preferentemente información que es consistente con la categoría y que el procesamiento se realiza básicamente con esquemas y prototipos, probablemente su hipótesis es que la nueva información contradictoria no tendrá ningún efecto. La cuestión sobre si la covariación es la base sobre la que se forman los estereotipos tendría, de ser verdad, importantes implicaciones.

Para ser sinceros, conviene apuntar que estamos sesgados contra esta perspectiva. En primer lugar, no pensamos que el procesamiento de la información social sea diferente del procesamiento de la información general. En segundo lugar, los psicólogos cognitivos que trabajan con materiales más simples hacen un trabajo teórico mejor que sus seguidores sociocognitivos. Sin embargo, también es cierto que esta línea de investigación renovó las medidas habituales. Del mismo modo que la conducta fue abandonada en los 70 en favor de respuestas escritas a cuestionarios, en esta década tanto los tiempos de reacción como las medidas de recuerdo y reconocimiento formaron parte de los instrumentos de medida de los psicólogos sociales.

La segunda perspectiva de la cognición social se centra principalmente en cómo las personas integran la información individual y categorial. Mientras que la memoria es el concepto central en la perspectiva anterior ahora es el concepto de heurístico: un atajo en el razonamiento que puede producir problemas, es decir, errores. Adviértase que el concepto de heurístico no es menos tautológico que el de situación o el de memoria. Pretender que el resultado «x» se debe a un defecto de la memoria o a un heurístico, no es más informativo que decir que se debe a una situación.

Desde esta perspectiva, a la cuestión ¿cómo piensa la gente sobre sí mismo y sobre los otros? se respondía: incorrectamente. Y a la pregunta ¿cómo creen las personas que razonan? se respondía: mal. Estas respuestas de la primera ola de psicólogos sociales llevaban implícito un modelo de persona como un avaro cognitivo. Desde este modelo, la gente no está motivada a procesar correctamente la información sobre los otros, especialmente si esta información es

inconsistente con sus expectativas, y además evitan cualquier esfuerzo por procesar correctamente la información disponible. Para estos psicólogos habría una respuesta correcta a la pregunta ¿quién es el otro?, y esta respuesta definiría a la persona como un individuo y sólo como un individuo.

Antes de ilustrar esta perspectiva de la cognición social no está de más resaltar la convergencia entre la teoría de la identidad social y la cognición social (cualquiera que sea la perspectiva que se adopte) ya que, aun cuando adoptan puntos de vista diferentes, los dos acercamientos están interesados en las relaciones intergrupo y en la estereotipia. Concretamente, en la teoría de la identidad social estas cuestiones están planteadas en función de la dinámica que grupos de desigual estatus, poder o recursos adoptan para mantener una identidad positiva basada en su particular categorización (p. e., discriminación, estereotipo, movilidad, cambio social, etc.). Por su lado, en la cognición social los grupos funcionan como representaciones de categorías dadas y los estereotipos son una forma incorrecta de usar la información sobre los miembros de la categoría.

El estudio sobre los recursos o habilidades necesarios para juzgar correctamente a los otros es un aspecto central en la segunda perspectiva de la cognición social. Gilbert (1989) aporta, en este sentido, una interesante demostración. En el experimento los sujetos veían a una mujer que se mostraba claramente ansiosa mientras era entrevistada. El entrevistador le preguntaba bien por sus vacaciones (no hay razón para ponerse ansiosa con este tema) bien por sus fantasías sexuales ¿quién no estaría ansioso si tuviera que contar sus fantasías sexuales a un extraño?). Todos los sujetos vieron el vídeo con la entrevista de la mujer, pero la mitad de ellos debía retener al mismo tiempo un número de ocho dígitos. Cuando se les preguntó acerca de la mujer, todos dijeron que estaba bajo un estado de ansiedad, algo ante lo que, en principio, nada hay que objetar. Sin embargo, cuando tenían que valorar si poseía una personalidad ansiosa, sólo los sujetos «no ocupados» (en memorizar el número) distinguieron las dos condiciones: vacaciones o fantasías sexuales.

Otros experimentos muestran que no hay que confundir estar «ocupado» a nivel cognitivo con distracción. En este sentido, estos experimentos realizados por Gilbert son una excelente ilustración del uso de heurísticos. Lo que hay que explicar es por qué los individuos no son suficientemente sensibles a la información situacional y atribuyen casi automáticamente a disposiciones personales conductas realizadas en respuesta a demandas situacionales. Para explicar este fenómeno se alude frecuentemente al heurístico «ajuste por anclaje insuficiente». De acuerdo con Gilbert, las personas primero categorizan la conducta (p.e., ansiosa); a continuación categorizan al actor (p.e., ansioso); y finalmente aplican ciertas correcciones debidas a factores situacionales, aunque esto se hace de modo incompleto y deficiente. Según Gilbert, mientras la primera etapa es cuasiautomática y apenas requiere recursos cognitivos, las otras dos etapas son controladas y requieren algún esfuerzo por parte del individuo. En otras palabras, un sesgo en la percepción social (se llame éste «error fundamental de atribución» —Ross, 1977— sesgo de correspondencia —Gilbert y Malone, 1995— o sesgo de sobreatribución —Quattrone, 1982) es explicado por otros sesgos o heurísticos.

Fiske y colaboradores (p. e., Fiske y Depret, 1996), por otra parte, demostraron que las personas prestan atención a la información relevante sólo cuando están motivadas a hacerlo (porque su futuro dependa del objetivo del juicio, porque estén ocupados en una competición intergrupala, porque tengan poco poder y deban juzgar a una persona poderosa, etc.). Esta última línea de investigación es una buena ilustración de lo que le sucedió a la cognición social. Recuérdese que a principios de los ochenta los investigadores querían deshacerse completamente de los factores motivacionales (por razones éticas, pero también porque la motivación era, a sus ojos, una variable molesta y teóricamente poco elegante).

Ahora, la motivación ha vuelto y se ha sustituido la metáfora del indigente cognitivo por la metáfora del táctico motivado, es decir, por un ser pensante que tiene muchas estrategias cognitivas y escoge entre ellas atendiendo a las metas, motivos y necesidades que tiene en cada momento (Fiske y Taylor, 1991). Este cambio de énfasis muestra el interés de los investigadores por las razones que llevan a las personas a interactuar, el contexto en el que lo hacen y con qué finalidad. Dicho de otro modo, el estudio de los individuos se ha hecho más pragmático (Fiske, 1992, 1993, Leyens, 1989). Las personas piensan no por el placer de hacerlo sino porque quieren intervenir sobre el medio. Y los psicólogos sociales incorporan este hecho a sus investigaciones.

Pero también, la década de los 80 es testigo de los esfuerzos por superar la vieja dicotomía entre estructuras representacionales vs. procesos mentales, y entre procesamiento de información personal vs. procesamiento de información social.

La distinción entre estructura y proceso, es decir, entre la representación de los contenidos mentales y los procesos que operan sobre esa representación, fue durante mucho tiempo un modo habitual de organizar la teoría e investigación en todas las aproximaciones psicosociales a la cognición (como ilustración véase el capítulo de Markus y Zajonc, en el *Handbook of Social Psychology* de 1985). De hecho, responde a la fascinación por modelos que describen estructuras de valor universal, libres de contenido, y procesos que se rigen por reglas, normalmente, lógicas. Estas reglas operan sobre las representaciones, sea cual sea el contenido de las mismas, transformándolas o generando nuevas representaciones. El estudio de la implementación de esas estructuras a la vida cotidiana pudo ayudar a la integración de los dos conceptos, pero durante algún tiempo sólo sirvió para añadir más principios de funcionamiento a los ya existentes. Así ocurre con los heurísticos y sesgos en los que incurren las personas cuando hacen juicios de probabilidad o juicios causales. En lugar de ser considerados como formas elaboradas y complejas de razonamiento que entrelazan lo emocional y lo cognitivo son entendidos como reglas no lógicas, debido al contraste implícito que hacen con el discurso normativo de las viejas propuestas lógicas Bayesianas y la de los teóricos de la atribución (Jones y Davis, 1965; Kelley, 1971).

Con la incorporación de la teoría de esquemas es posible entender el razonamiento inferencial sin necesidad de aceptar la existencia de modelos causales lógicos. El esquema contextualiza el proceso atribucional, de modo que, tanto el esquema activado como las metas y motivaciones del perceptor o los recursos



atencionales de que disponga pueden ser más determinantes que la información exigida por los modelos estructurales clásicos.

La noción de esquema tiene una aceptación inmediata en todos los ámbitos de la cognición social. Sin embargo, de nuevo la fascinación por una estructura representacional que se puede implementar a cualquier ámbito de la conducta humana hace del esquema una estructura vacía y polivalente. Realmente, no importa si el contenido es información de autoconcepto, de género, de rol, de una secuencia conductual (*scripts*), de conocimiento categorial (prototipos), grupal (estereotipos), ambiental (mapa cognitivo) o causal.

Esta polivalencia remite a una estructura difusa con propiedades similares a las de un sistema lógico. Se trata de una representación organizada de conocimiento o una estructura de datos que representan conceptos almacenados en la memoria. Es decir, entiende el conocimiento como paquetes de información con instrucciones sobre las relaciones que existen entre los elementos constituyentes del concepto que representan. Relaciones que son lógicas y dan lugar a expectativas de nuevas informaciones congruentes. La polivalencia está garantizada por los elementos definidores que son comunes a todos los casos, y la existencia de una parte variable, que puede adoptar diversos valores pertenecientes a una gama especificada generalmente por el esquema. Es decir, el esquema es, en cierto sentido, como un juego: puede ser jugado por distintos actores, en momentos distintos, sin que cambie la naturaleza esencial del juego (Brewer y Nakamura, 1984).

Los últimos ochenta son importantes para la superación de la dicotomía estructura-procesos. Arrecian las críticas contra los constructos vacíos de contenido y los procesos gobernados por reglas y en favor de modelos de interdependencia entre ambos. En este punto se retoma la discusión planteada por Reeder y Brewer (1979) sobre la fuerte dependencia entre estructuras y procesos al apuntar que diferentes tipos de conductas se procesan de acuerdo con distintos principios atribucionales. En la misma dirección, se obtienen resultados relativos al razonamiento (Zukier, 1986), al modo en que se categoriza la información (Cohen y Ebbesen, 1979) o al modo en que se organiza en la memoria (Devine, Sedikides y Fuhrman, 1989).

Respecto al procesamiento de información personal vs. categorial, no es fácil justificar la separación que ha existido entre ambas. De hecho, la mayoría de los manuales consideran la formación de impresiones y los estereotipos como dos tópicos distintos que son tratados en capítulos diferentes. No obstante, aunque se trata de objetos perceptivos de distinta naturaleza y significado social pueden formar parte de los mismos planes de acción de los individuos o activar los mismos modelos relacionales. Como apunta Baldwin (1992), al percibir a una persona o grupo de personas, los individuos desarrollan conocimientos declarativos y procedimentales sobre la interacción entre ellos mismos y los otros, atendiendo al contexto en el que tiene lugar la actividad perceptiva.

Además, a la superación de esta dicotomía contribuyen dos líneas de trabajo: en primer lugar, las investigaciones en torno al concepto de «entitatividad» (Campbell, 1958) que es la medida en que vemos un agregado de individuos como una entidad compacta y homogénea. Como apuntan Hamilton y Sherman (1996) tanto los individuos como los grupos varían a lo largo de un continuo de

entitatividad, que cambia dependiendo del tiempo y de la situación. Por consiguiente, lo lógico es considerar este factor como el determinante de la estrategia perceptiva adoptada y no si el *target* es un individuo o un grupo.

En segundo lugar, modelos como el comentado de Fiske y Neuberg (1990) están ayudando a romper la separación entre percepción individual y grupal. De acuerdo con este modelo, no es posible formarse una impresión sobre una persona sin que se activen inmediatamente las informaciones categoriales relativas a esa persona. Así, cuando el perceptor está ante otra persona la categoriza de forma automática, de acuerdo con los datos de que dispone (p.e., la edad, el sexo, la raza, la ocupación o clase social). Si la persona es relevante para el perceptor, entonces tanto factores motivacionales como informacionales pueden incrementar la atención y los recursos cognitivos dirigidos a procesar e inferir más cuidadosamente la información sobre el otro. Si la información disponible encaja bien con las categorías activadas inicialmente, realizará atribuciones, inferencias, etc., basadas en su conocimiento social, por ejemplo, en sus estereotipos. En cambio si la categoría inicial no se confirma, el perceptor recategorizará recurriendo a subcategorías o a nuevas categorías. Finalmente, el perceptor decide si necesitará valoraciones complementarias sobre los atributos de la persona, en cuyo caso, el ciclo se repetiría.

Este modelo es un claro intento de articular la información individual y categorial así como los procesos arriba-abajo (que activan información categorial) y los procesos abajo-arriba (que activan la información individual). Sin embargo, el tratamiento del procesamiento humano como una actividad lineal limita considerablemente las capacidades teóricas de la propuesta. Esta limitación así como las dificultades para integrar en un cuerpo compacto la dicotomía comentada entre estructuras y procesos comienza a ser superada cuando a finales de la década se comienzan a adoptar modelos de procesamiento en paralelo.

## Los años noventa

Los años noventa han supuesto un avance importante en muchos ámbitos de la psicología social. Permítanos el lector abordar tres de ellos. Concretamente, las posiciones sobre el juicio social, sobre el conexionismo y sobre el papel de la conducta.

### *Los juicios sociales*

Muchos psicólogos sociales reconocen que las personas cuando procesan la información y elaboran opiniones sobre los otros, se mueven en un delicado equilibrio entre la información individual, a la que se da más importancia, y la categorial. Es decir, atienden a los datos (hechos, conductas e información concreta sobre el otro) y también a las teorías sobre esos datos (expectativas, estereotipos e información categorial sobre el otro).

No obstante, hay razones que justifican la influencia de un tercer factor en los juicios sociales: las teorías que las personas poseen sobre sus propios juicios (Schadron e Yzerbyt, 1991; Leyens, Yzerbyt y Schadron, 1992, 1994). Un argumento en favor de esta idea es que los juicios sociales no se expresan en el vacío y, por tanto, para que resulten adecuados deben seguir ciertas reglas. Por ejemplo, las personas sólo emitirán un juicio si sienten que tienen derecho a darlo. Esta dimensión social da más validez a los juicios que las categorías sociales que, de hecho, son arbitrarias (a excepción de las categorías sexuales). Así, que seamos belgas, italianos o españoles es un hecho accidental ya que un centenar de años atrás en la historia hubiésemos pertenecido a grupos diferentes y posiblemente dentro de algunos años tengamos otras etiquetas. También la diferencia entre blancos y negros es arbitraria como se demuestra en el criterio esgrimido para diferenciar entre ambos a lo largo de este siglo. ¿Es la sangre, el color, la forma del cráneo o el nivel de inteligencia, el criterio que nos diferencia o, por el contrario, hemos de aceptar que todos ellos son arbitrarios y que podría ocurrir lo que ocurre en algunas sociedades que no poseen palabras diferentes para los blancos y para los negros? Esta circunstancia, a saber, la arbitrariedad de las categorías, hace que nuestros juicios posean cierta indeterminación y, en consecuencia, sea imposible definir a alguien de forma precisa mediante el uso de categorías. En otras palabras, no es posible resumir en una frase «quién es, en realidad, el otro», lo que al fin y a la postre contribuye a que las personas no tengan una conducta prefijada y puedan comportarse libremente.

Sin embargo, aunque los juicios sociales sean arbitrarios, necesitamos comportarnos como si hubiera algo de «verdad» en ellos. Es decir, las personas necesitamos, siquiera sea por simple pragmatismo, criterios de validez social, o reglas de comportamiento. Con este objetivo, distinguimos cuatro niveles de adecuación en los juicios sociales.

El primer nivel es el de «realidad objetiva». Es el único nivel que se ha tenido en cuenta hasta ahora, por lo que no le dedicaremos demasiada atención. El lector puede preguntarse por qué hablamos de realidad objetiva después de afirmar que las categorías son arbitrarias. Pues bien, la respuesta está en que en ciertos momentos a lo largo de la historia, los individuos consensuan la realidad atendiendo a criterios que pasan así a considerarse objetivos. Esos criterios específicos y objetivos permitirían distinguir, por ejemplo, a un alemán de un español. De igual modo, nunca diremos que un jugador de fútbol es un jugador de baloncesto ya que todo el mundo está de acuerdo en las diferencias que hay entre ellos. Sin embargo, si en algún momento el tipo de deporte que practicaran no fuera importante entonces podríamos decir que ambos son deportistas. Por otra parte, casi todo el mundo está de acuerdo en lo que es un pederasta, pero en los tiempos de Sócrates o de Alejandro Magno, hacer el amor con un niño tenía un significado muy diferente al que tiene en nuestro tiempo.

El segundo nivel es el de «integridad del sí mismo y del endogrupo». La mayoría de las personas no son masoquistas y tienden a percibir y juzgar las cosas de manera que su imagen y la de su grupo resulten favorecidas (los teóricos de la identidad hablarían de una identidad social y personal positiva). Ciertas investigaciones realizadas inmediatamente después de la II Guerra Mundial sirven

para ilustrar la integridad del grupo. Después de los abusos cometidos contra los judíos durante la guerra, varios psicólogos americanos (judíos) se preguntaron si había algo en la cara de los judíos que permitiera identificarlos como tales, especialmente por parte de los antisemitas. Para comprobar esta hipótesis distribuyeron una serie de fotografías entre personas que tenían prejuicios contra los judíos y personas que no lo tenían. La mitad de las fotos era de estudiantes judíos mientras que la otra mitad era de estudiantes no judíos. La tarea de los sujetos consistió en agrupar por un lado las fotos de los judíos y por otro las fotos de los no judíos. En síntesis, los resultados más importantes fueron: primero, los judíos eran reconocidos con más facilidad de lo que cabría esperar por simple azar, pero no mucho más; segundo, los antisemitas reconocían mejor los rostros de los judíos. El segundo resultado es obviamente el más interesante, aunque esta línea de investigación fue progresivamente desapareciendo debido a que los investigadores no estaban de acuerdo con una única explicación. Para algunos autores, los antisemitas eran tan buenos reconociendo a los judíos porque estaban especialmente atentos al exogrupo amenazante. Buscaban características que distinguieran a los judíos y tenían más o menos éxito. Para otros investigadores, en cambio, la mayor precisión de los antisemitas era artefactual, ya que al poner más fotos en el montón de los judíos tenían más probabilidades de acertar y, por esta razón, se equivocaban menos (para una revisión véase Yzerbyt, Leyens y Bellour, 1995).

Estudios realizados en Louvain la Neuve han mostrado que aquellos resultados podían tener una tercera explicación: cuando la gente se siente amenazada, duda y prefiere no reconocer que alguien pertenece a su propio grupo. Es decir, los antisemitas no estaban especialmente atentos contra los judíos, sino que eran extremadamente cuidadosos a la hora de determinar a quién incluían en su propio grupo. En un experimento (Leyens y Yzerbyt, 1992), participantes valones recibían descripciones de personas valonas o flamencas (Bélgica está dividida en tres grupos lingüísticos: franceses -valones, holandeses- flamencos, y alemanes, y desde hace muchos años existe un conflicto entre flamencos y valones). Cada descripción contenía características personales que eran estereotípicas bien de los flamencos, bien de los valones. Además, dicho perfil estereotípico era también positivo o negativo. Los participantes recibían una sola característica estereotípica cada vez, así hasta 10. La tarea consistía en decidir tan rápidamente como les fuera posible, cuando estuvieran seguros, la procedencia «étnica» de la persona descrita. Como se esperaba, los sujetos necesitaron mucha más información para decidir sobre el «buen valón», su endogrupo real, por lo que excluyeron más valones del grupo valón que flamencos del grupo flamenco. Estos resultados han sido replicados empleando como categorías sociales el norte y el sur de Italia (Capozza, Dazzi, y Minto, 1996), así como con estudiantes flamencos y con un material diferente (Yzerbyt *et al.*, 1995).

El tercer nivel de adecuación es el cultural. Las distintas culturas tienen reglas que pueden variar en el tiempo y en el espacio. Un ejemplo de las diferencias en el espacio nos lo proporciona lo políticamente correcto (PC) en USA y en algunos países anglosajones. En estos lugares, en lugar de hablar por ejemplo, de *Drag Queens*, lo PC es decir «hymenecally challenged persons». Este lenguaje

«PC» que recuerda el de *Las preciosas ridículas* de Molière no se ha impuesto en los países latinos. Un ejemplo que nos permite observar las variaciones en el tiempo es el empleo que hoy se hace de los estereotipos. En los años 30, cuando Katz y Braly (1935) descubrieron una forma de medir los estereotipos, era muy normal que los blancos declararan públicamente sus estereotipos respecto a los negros. Afortunadamente, los tiempos han cambiado y hoy hay una regla social que no permite juzgar a nadie por su pertenencia a una y otra categoría. Los juicios sobre las personas parecen más objetivos si se fundamentan en alguna información individual (Darley y Gross, 1983).

Sin embargo, la información individual puede no ser necesaria para emitir un juicio. Yzerbyt, Schadron, Leyens y Rocher (1994) han comprobado que las personas no necesitan información individualizada sobre el otro cuando creen que ya han recibido alguna. Dicho de otra forma, una persona emitirá un juicio sobre otra siempre que crea que tiene algún tipo de información específica sobre ella. En esta investigación, se indicó a los sujetos que estaban participando en un experimento sobre el efecto de las demandas cognitivas cotidianas en la percepción social. Primero, oían el comienzo de una entrevista mantenida con alguien llamado Henrion. Para la mitad de los sujetos Henrion fue presentado como un actor teatral (lo que sugería extroversión), y para la otra mitad como un bibliotecario (lo que sugería introversión). Después de un fragmento de la entrevista, los participantes tomaban parte en una tarea de escucha dicótica, es decir, escuchaban diferentes mensajes emitidos por voces diferentes en cada oído. Los sujetos tenían que repetir en voz alta lo que oían por uno de los oídos, de modo que era prácticamente imposible entender lo que oían por el otro. Inmediatamente después de esta tarea de escucha dicótica, la mitad de los sujetos tenía que responder un cuestionario en el que figuraban varias preguntas relativas a introversión y extroversión con tres posibles respuestas: «verdadero», «falso» y «no sé». A la otra mitad de los sujetos, después de la tarea dicótica, se les dijo que habían recibido información sobre Henrion, por el oído al que no atendían, (obviamente, esto era falso, en realidad escuchaban un poema). A continuación, debían responder el mismo cuestionario que el otro grupo. Mientras que muchos de los participantes del primer grupo respondían «no sé» a los diferentes items, muy pocos usaban esta opción de respuesta en el segundo grupo. Estos últimos se dejaron llevar por una «ilusión de información» y respondieron «verdadero» o «falso», haciendo de Henrion una persona introvertida o extrovertida dependiendo de su profesión. Una investigación posterior (p.e., Yzerbyt, Leyens y Corneille, en prensa) mostró que el resultado no se debió a «características de la demanda» ya que los sujetos de la condición de «ilusión de información» se mostraron, al acabar el experimento, muy resistentes a creer que no habían recibido información sobre Henrion y no quisieron admitir que sus juicios se habían basado en estereotipos.

La «ilusión de información» proviene de diferentes fuentes: el número de informaciones, la profesión (p.e.: los policías siempre aciertan), el estatus, etc. Respecto a esto último, Caetano, Vala y Leyens (1997) demostraron que la gente con cierto estatus (real o inducido) realizaba juicios más seguros sobre otros de igual o superior nivel cultural que sobre personas sin ningún estatus. Pero, la di-

lución de los estereotipos también se explica en función de normas sociales. Una norma en este sentido es que los perceptores no deben basar su opinión sobre una persona basándose exclusivamente en estereotipos. Recuérdese que la dilución de los estereotipos se produce cuando se abandona la información base (la categorial) debido a que el perceptor dispone de información individual no diagnóstica e información categorial. De acuerdo con Hilton y Fein (1989), este efecto se obtiene, normalmente, cuando la información no diagnóstica parece relevante aunque no lo sea respecto al juicio que se va a hacer (por ejemplo, la información sobre el nivel de inteligencia de alguien es una información muy útil a menudo, pero inútil para decidir sobre la extroversión de alguien). En cambio, la dilución no tendría lugar cuando la información individual fuera nula o irrelevante. Pensemos en un soldado «x» que tiene un alto CI, y en un soldado «y» que habitualmente se toma un café por la mañana. Según Hilton y Fein (1989), el soldado «x» será menos típico que el soldado «y», porque la ratio de características compartidas con el prototipo es más pequeña en el primero que en el segundo (Tversky, 1977). A primera vista esto parece estar en contra de la ilusión de estar informado. Naturalmente, la clave está en que la información pseudodiagnóstica (p.e.: alto CI) propiciaría en los sujetos la ilusión de que disponen de información útil para el juicio mientras que beber café por la mañana no aporta ninguna información. En esta misma dirección, Yzerbyt, Leyens y Schadrón (1997) fueron capaces de demostrar que la dilución del estereotipo depende de la estructura y el contenido de la información. En muchos estudios de dilución, se pide primero un juicio basado en la información categorial, y posteriormente, cuando se ha proporcionado a los sujetos información individualizada, se pide un segundo juicio. El resultado más sorprendente es que se produce una dilución del estereotipo cuando la información individual es pseudodiagnóstica, pero no cuando es irrelevante. Por lógica, el primer juicio es categorial porque es la única información disponible. Tampoco carece de lógica que cuando no se añade ninguna información como ocurre con la información individual no relevante se mantenga el juicio categorial. Sin embargo, llama la atención que cuando se añade información pseudodiagnóstica, el otro llega a individualizarse de tal modo, que los sujetos se dan cuenta que la única base de sus juicios es la categoría, algo socialmente reprochable, por lo que controlan el efecto de ésta. Entonces se produce un efecto de diluido. Un patrón de resultados completamente diferente se observa cuando se da la información individual y categorial al mismo tiempo, y se pide un solo juicio al final. En este caso, la información pseudodiagnóstica desempeña su papel en la «ilusión de información», y los sujetos dan un juicio que sólo puede ser estereotípico porque la única información real es la categoría. Por el contrario, la información no relevante individualiza a la persona objeto de juicio y se produce la dilución del estereotipo.

El cuarto y último nivel de adecuación del juicio social es el teórico. La gente posee teorías ingenuas sobre el mundo. Estas teorías son importantes en la interpretación de la realidad y en la planificación y control de la acción. Con ellas, las personas intentan explicar las cosas que les suceden y la conducta de los otros. Por la misma razón las personas emiten juicios sobre los otros, ya que sus juicios deben explicar quiénes son los otros, cómo se van a comportar en el

futuro, etc. Sin embargo, ello no significa que consideremos el sistema cognitivo como un dispositivo epistémico de interpretación de la realidad. Más que contar con un diseño que exige alta precisión en el tratamiento de la información, las teorías ingenuas atienden más a una dimensión informativa de los fenómenos relacionados con la acción. En este sentido, las teorías intervienen en los procesos de decisión de las personas realizando las correlaciones más relevantes entre sucesos y condicionando la selección de las dimensiones y atributos que usamos para categorizar la realidad social. Es decir, atienden más a aquellas propiedades que son coherentes con nuestras creencias y con el modo en que interactuamos con los otros. Una investigación realizada por Rodríguez Pérez (1993) mostró que las características estereotípicas del exogrupo variaban en función de las teorías ingenuas de los sujetos sobre la relación entre el endo y el exogrupo. También Rodríguez Torres (1996) después de investigar las teorías ingenuas sobre las diferencias raciales comprobó que algunas de estas teorías ayudaban a predecir las actitudes racistas. Los participantes utilizaron sus propias teorías sobre las diferencias entre razas cuando fueron conscientes de que se indagaba sobre sus actitudes raciales. Cuando sus actitudes implícitas fueron medidas con técnicas de *priming* pasivo, las teorías no influyeron en la misma medida.

Además, las teorías ingenuas proporcionan a las personas conjeturas para interpretar situaciones informacionalmente deficitarias. Así, si veo a un grupo de personas riéndose al salir de un teatro es más probable que lo atribuya a la naturaleza divertida de la obra más que a la naturaleza bulliciosa o extrovertida de la gente. Ahora bien, si observo a alguien durante una cena que ríe todo el tiempo mientras sus vecinos sólo sonríen yo pensaré que esa persona es particularmente bulliciosa. En el primer caso, mi conocimiento sobre las reacciones humanas me lleva a elaborar una explicación situacional, mientras que en el segundo esa explicación será muy posiblemente disposicional.

Que las teorías ingenuas no tienen una finalidad epistémica se comprueba en la noción de Error fundamental (ver más arriba el trabajo de Gilbert). Este «error» que se llama fundamental porque es muy frecuente, consiste en sobrestimar los factores de personalidad y subestimar los factores situacionales a la hora de explicar determinados hechos. Los dos últimos ejemplos citados ilustran el hecho de que no siempre elaboramos una explicación atendiendo a un análisis meticuloso de toda la información sino que empleamos una teoría implícita de la personalidad (despreciando el papel de la situación) para explicar cosas. Permítasenos volver a los sesenta para poder avanzar en estos argumentos.

Es en los años sesenta cuando Jones y Davis (1965) elaboran su teoría de la inferencia correspondiente inspirada en el trabajo de Heider (1958). Esta teoría apunta varias condiciones en las que las personas inferimos la intencionalidad de una conducta. Concretamente, según Jones hay intención cuando el actor es libre para actuar como lo hace, es capaz de realizar su conducta y conoce sus consecuencias. Por el contrario, si el actor se comporta así por accidente, sin conciencia de los efectos de su conducta, o porque fue forzado ¿cómo podríamos inferir «intención»? En una investigación se puso a prueba esta hipótesis. Los participantes leían un ensayo en favor o en contra de Fidel Castro. La mitad de los sujetos pensaban que el autor del ensayo había sido libre a la hora de escri-

birlo mientras que la otra mitad pensaba que el autor había sido forzado a escribir un ensayo pro o anti Castro. Al final del experimento, se pedía a los sujetos que estimaran la actitud real del autor. Como se esperaba, en las condiciones de «libertad», los sujetos atribuyeron el contenido del ensayo a las actitudes reales del autor. Pero contra lo esperado, sucedió lo mismo, aunque en menor medida, en las condiciones «forzadas». Aunque los participantes eran conscientes de que el autor del ensayo había sido forzado a adoptar una posición dada, los sujetos pensaban que, en realidad, el autor creía lo que había escrito. Este descubrimiento, la sobreatribución, es uno de los más robustos en la literatura de psicología social. Lamentablemente no disponemos aquí de espacio para resumir las diferentes explicaciones apuntadas. Baste decir que hasta el momento ninguna es completamente satisfactoria (Jones, 1990; Jones y Mallone, 1995).

Si la gente emite juicios sólo cuando le parece que el otro es juzgable sobre la base de elementos tales como sus teorías ingenuas, el efecto de la sobreatribución se convierte en un problema para la teoría del juicio social. Un factor responsable de este problema es que todos los experimentos realizados sobre el llamado efecto de sobreatribución se han realizado en contextos referidos a la personalidad de los participantes (p.e., los participantes tienen que mostrar sus intuiciones, sus habilidades clínicas). Pero también podría atribuirse a que los ejemplos utilizados en los ensayos son siempre explicables en términos de personalidad (p.e., pro o antimarihuana, eutanasia, matrimonio de homosexuales). En consecuencia, hay razones para pensar que en la condición «forzada» los sujetos no evitaran emitir un juicio debido a que el contexto primaba el concepto de personalidad, aplicable, además, a la tarea a la que se respondía. Para probar esto, Leyens, Yzerbyt y Corneille (1996) llevaron a cabo una investigación en la que manipularon tanto la forma en que se presentaban los experimentos como los temas. Por ejemplo, se presentó a un grupo de sujetos un ensayo sobre eutanasia (una creencia que se puede explicar atendiendo a la personalidad del autor) y a otro grupo un ensayo sobre el cierre de las minas de carbón (una creencia que se puede explicar atendiendo al estatus socioeconómico del autor). Previamente a la lectura del ensayo, se presentaba a los sujetos experimentales información genérica de personalidad o socioeconómica. Por consiguiente, el ensayo era aplicable o no a la información activada (*priming*). Con ello se pretendía ver el papel causal del *priming* en el tipo de atribuciones que hacían los sujetos sobre el autor del ensayo. Como se esperaba, los resultados mostraron un efecto de sobreatribución sólo en las condiciones de aplicabilidad, es decir cuando los sujetos que leyeron el ensayo sobre eutanasia habían sido expuestos a información de personalidad y los que leyeron el ensayo sobre el cierre de las minas habían sido expuestos a información socioeconómica.

La posición asumida en esta última sección sobre la percepción social es, en cierto sentido, diferente de los estudios más clásicos y además adopta una perspectiva pragmática. La percepción social no aparece como una tarea de solución de problemas. Una metáfora más adecuada es la del caleidoscopio. Miles de juicios diferentes son posibles; todos son tan potencialmente adecuados como otros juicios. Todo depende de los detalles. Pero de los detalles que nos importan. Como en un caleidoscopio.



### Los modelos conexionistas

El modelo representacional básico que se emplea en la psicología social hasta finales de los 80 es el de esquema (Rumelhart y Ortony, 1977; Shank y Abelson, 1977; Brewer y Nakamura, 1984). Como ya se apuntó, los esquemas son concebidos como estructuras complejas de datos que representan los conceptos almacenados en la memoria. Ahora bien, aunque la idea de esquema es suficientemente versátil como para ser aplicada a multitud de procesos y situaciones, lo cierto es que no ha sido capaz de dar respuesta a las críticas que se le han formulado. En primer lugar, no ofrece una respuesta satisfactoria al problema de la capacidad de almacenamiento. Si la mente almacena la información en ediciones facsímil de la realidad o ficheros de datos que se disponen en los estantes de una gran librería, es muy probable que en poco tiempo tengamos problemas de espacio y eficiencia en la localización de la información necesaria. En segundo lugar, es incapaz de dar una explicación sobre el modo en que aprendemos el conocimiento abstracto. Si se acepta que el conocimiento abstracto y categorial no se adquiere de modo sistemático y explícito, es difícil imaginar a través de qué medios se producen tales elaboraciones conceptuales en el momento del aprendizaje. En tercer lugar, no es capaz de explicar la enorme flexibilidad y dependencia contextual del conocimiento. De hecho, numerosas investigaciones han comprobado que los conceptos son entidades fluidas y dependientes del contexto de forma que no pueden ser representadas por estructuras fijas (Roth y Shoben, 1983; Barsalou, 1985). Por último, los esquemas requieren demasiadas rutinas ejecutivas para decidir qué aspectos son importantes en cada situación. La necesidad de estas rutinas complica extraordinariamente el funcionamiento y, además, no se llegan a especificar en el propio cuerpo conceptual de la teoría. Concretamente, en un esquema se requieren procesos para decidir: *a)* qué aspectos del esquema son entidades constantes y cuáles varían en función del contexto; *b)* qué aspectos de la situación son partes del esquema y cuáles no; *c)* cuándo cierta pauta de relaciones estructurales constituye un esquema y *d)* cuándo cambiar o reorganizar los esquemas previos y cuándo mantenerlos (Rumelhart, Smolensky, McClelland y Hinton, 1986; Rodrigo, 1993).

Una alternativa que está siendo bien recibida en la psicología social es la que ofrecen los modelos conexionistas. Éstos hacen uso de una metáfora neuronal para representar multitud de unidades moleculares cuya activación en paralelo permite abstraer temporalmente conocimientos más complejos. Así, en lugar de postular sistemas de memoria que contienen información abstracta, estos modelos consideran *a)* que ese tipo de conocimiento es el fruto de un patrón de activación de unidades más simples; y, *b)* que cada unidad tiene un nivel de activación que cuando excede cierto umbral da lugar a un *output* hacia otra unidad con la que se halle conectada. Cada conexión entre pares de unidades tiene una potencia que puede ser positiva o negativa, lo que indica el potencial excitatorio o inhibitorio de la primera unidad sobre la segunda.

El procesamiento tiene lugar en forma de propagación de la activación entre nodos. En este sentido, lo importante es la pauta de activación que genera un estímulo, es decir, de qué modo se difunde dicha activación y qué nodos activa.

La capacidad sugerida de que es posible la propagación hacia atrás proporciona retroalimentación al sistema y, en consecuencia, capacidad de actualización.

Para los modelos conexionistas, lo importante es entender que la representación de una persona es siempre el producto de una demanda concreta de síntesis informativa y que, por tanto, las informaciones que se activan lo hacen como respuesta a una demanda. Ello significa que con las mismas informaciones pueden elaborarse distintas representaciones dependiendo de la naturaleza de la demanda. Por tanto, a diferencia de los modelos de redes asociativas en donde los conceptos corresponden a nodos dentro de la red que al activarse activan el concepto, en los modelos conexionistas cada unidad, en sí misma, carece de significado. Es la pauta de activación de un conjunto de unidades lo que da lugar a un concepto. Consecuentemente, cada unidad puede dar lugar a muchos conceptos dependiendo de las pautas de activación que se produzcan en un momento concreto.

A primera vista estos modelos son menos intuitivos que el propuesto por la teoría de esquemas. Al fin y al cabo, cuando recordamos una cara o una anécdota con amigos, tenemos la sensación de recuperar el escenario tal como lo vivimos. Sin embargo, esta sensación no es incompatible con otra posibilidad: que el escenario recordado sea una interpretación construida a partir del original, más que una fiel reproducción del mismo. El recuerdo, en tanto imagen evocada, sería el resultado de los intentos de replicación de la pauta de activación original, es decir, de la pauta experimentada en el momento en que se procesó la información original. Que en unas ocasiones la replicación refleje mejor y en otras peor aquella pauta, nos indica la fuerte dependencia contextual que tiene la información almacenada en la memoria. Pero también nos enseña que las pautas de replicación poseen distintos grados de evanescencia: algunas permanecen estables durante mucho tiempo (información de mi cuerpo, de mis mejores amigos, de mis padres) mientras otras son efímeras y difíciles de recordar fielmente poco después de haberlas experimentado (información sobre un desconocido, un sentimiento inusual).

Si entendemos la cognición humana desde este modelo de representación entonces podemos, por ejemplo, abarcar y resumir las diferentes versiones teóricas sobre la formación de impresiones en un modelo más parsimonioso que incluiría los siguientes pasos: primero, un estímulo activa información relativa a una persona. La pauta de nodos activada puede referirse a informaciones concretas de esa persona y/o informaciones derivadas de su pertenencia grupal. En esta etapa, se produce una activación promiscua de conceptos, con poca información sobre la coherencia entre ellos, de modo que pueden activarse informaciones contradictorias atendiendo al potencial excitatorio o inhibitorio que tengan entre sí. El potencial excitatorio e inhibitorio de una y otra información depende de factores tales como la saliencia contextual del estereotipo, la activación previa experimentada por el perceptor y las demandas y metas activadas en ese momento. Inmediatamente se produce una propagación de la activación desde las informaciones activadas a todos los asociados inmediatos a los que llegue el potencial excitatorio producido por la observación original (contrariamente a los modelos lineales, es la experiencia previa la que conforma los víncu-

los excitatorios e inhibitorios entre nodos y no que la información sea estereotípica o personal). Una vez se propaga la activación se pone en marcha un proceso de satisfacción de restricciones en paralelo buscando el mejor compromiso entre las restricciones impuestas por los vínculos positivos y los vínculos negativos entre los nodos. Durante este proceso, los conceptos que no están apoyados por otros conceptos tienden a desactivarse. Esto tiene lugar en ciclos sucesivos de modo que cada acción o nueva información que se procese respecto al otro inicia un ciclo. A medida que avanza la interacción, cada ciclo construye una nueva red en la memoria de trabajo que sirve de *input* al siguiente ciclo (Miller y Read, 1991). Estos ciclos repetidos en los que la activación se propaga hacia adelante y hacia atrás hace que toda la información se integre y que la red se asiente. Durante este proceso hay una desambiguación relativamente automática y no consciente del significado de la información entrante aunque, a veces, el perceptor también inicia procesos inferenciales adicionales, más controlados. Estas inferencias adicionales tienen lugar cuando el perceptor no llega a una comprensión coherente de la información, cuando la información es sorprendente o cuando los perceptores desean intensamente comprender el comportamiento observado. Por último, los productos de las inferencias se integran con el conocimiento previamente activado hasta llegar a una impresión del otro. Esto también se realiza en paralelo.

Como puede observarse, en estos modelos se asume que la impresión que nos formamos de los demás es una imagen integrada, pero no atribuye esta integración al efecto organizador de un rasgo central (Asch, 1946), al cómputo lineal de todas las informaciones sobre esa persona (Anderson, 1965) ni a la asociación semántica de elementos relativos a la persona y a los grupos a los que pertenece (Ostrom, Pryor y Sympton, 1981). En realidad, lo atribuye a la pauta de activación simultánea y a los procesos de satisfacción de restricciones en paralelo (Miller y Read, 1991).

Ahora bien, los modelos conexionistas no sólo son una alternativa cognitiva a los modelos esquemáticos y a los modelos asociativos. También representan un cambio en la metáfora de la mente. Si hasta hace algunos años, el ordenador constituía el modelo de inspiración de estructuras y procesos psicológicos, el conexionismo aproxima la representación de mente a la de cerebro. Esto significa que por primera vez en la historia de la psicología trabajamos con un modelo de funcionamiento cognitivo —una tupida red de nodos interconectados cuya pauta de activación da lugar a una representación— que es compatible con un cerebro compuesto por un gran número de neuronas con un elevado nivel de interconexión (más de diez billones de sinapsis) y que se envían entre sí mensajes excitatorios e inhibitorios muy sencillos mediante los cuales ajustan sus excitaciones.

Además, el aroma fisiológico que desprenden estos modelos conexionistas no debe considerarse un elemento de sospecha respecto a posibles desviaciones psicobiológicas en la explicación de la conducta social. En realidad, el conexionismo viene a completar un paisaje que parecía estar incompleto desde las primeras formalizaciones gestálticas en la psicología social. Como apuntan Read, Vanman y Miller (1997) las teorías de la gestalt y los modelos conxio-

nistas comparten muchas ideas. El procesamiento holista en lugar de molecular, la similitud entre un sistema físico dinámico y las redes neurales, la idea de que el todo es más que la suma de las partes, la no linealidad del procesamiento humano, el énfasis en la cualidad de las conexiones entre los elementos, son puntos de encuentro importantes entre gestalt y conexionismo.

### *De los juicios a las conductas*

Comenzamos este artículo recordando a los lectores los espectaculares experimentos que realizaron los primeros psicólogos sociales y que atrajeron a muchos estudiantes a este nuevo campo. Debido al dominio del conductismo en esa época, aquellos investigadores se centraron en las conductas, convirtiéndolas en su principal variable dependiente. Teóricamente, la psicología social ha progresado y el número de variables dependientes e independientes se ha incrementado notablemente. Sin embargo, hoy las conductas casi no se utilizan como variables dependientes (de la Haye, 1991, Leyens, 1991). Las medidas conductuales se limitan a menudo a índices de recuerdo, medidas de reconocimiento, tiempos de reacción, o ejercicios escritos. En otros casos, estas medidas simplemente se obvian en beneficio de respuestas escritas a distintas escalas. Este estado de cosas resulta paradójico en un tiempo en que el pragmatismo está de moda. En esta sección abogaremos por un regreso a las conductas sociales.

En el último número de 1997 del prestigioso *Personality and Social Psychology Bulletin*, un autor presenta sus estudios sobre la acción colectiva. Sus sujetos recibían un *feedback* sobre el éxito o fracaso de sus intentos por entrar en un grupo avanzado. A aquellos que fracasaban se les pedía que optaran por una de estas cinco alternativas: aceptar la evaluación, pedir una nueva corrección, un nuevo examen individual, un nuevo examen colectivo o apoyar una protesta colectiva. Los sujetos respondían en una escala tipo Lickert de 11 puntos. El autor (Wright, 1997, p. 1.281) apunta: «como los participantes pensaban que emprenderían, en realidad, la acción que seleccionaran, la opción elegida debe ser interpretada como una medida conductual». Además, en una nota a pie de página (p. 1.288) el autor insistía en las ventajas de su «respuesta conductual» sobre las actitudes o las intenciones conductuales. No es nuestra intención ridiculizar a este autor que, al menos, es consciente del problema de las medidas conductuales. Sin embargo, somos escépticos sobre el hecho de que sus sujetos pensarán que se les ofrecía la posibilidad de una acción colectiva cuando, en realidad, estaban respondiendo cuestionarios.

Todo el mundo sabe, al menos desde los estudios de Nisbett y Wilson (1977), que las personas no siempre son conscientes de los determinantes de su conducta. Los autoinformes pueden estar muy alejados de lo que realmente sucede. Tampoco es muy fiable lo que la gente piensa que hará en el futuro; es el problema entre actitudes y conducta. Por supuesto, las personas pueden estar involuntariamente engañadas sobre su conducta futura (o pasada) bien porque quieran dar una buena imagen de sí mismos o porque tengan un autoconcepto muy elevado. Si éste fuera el único problema, bastaría preguntar a las personas

qué harían otros individuos que no fueran ellos. Este problema fue abordado por Nuttin *et al.* (1997) que se las ingeniaron para dejar carpetas de plástico transparente en el territorio valón o flamenco de Bélgica, bien en estaciones de autobuses, en cabinas de teléfonos o bajo el limpiaparabrisas de automóviles en diversos aparcamientos. Cada carpeta contenía un sobre con una carta en la que estaba escrita la dirección de una persona del endo o exogrupo (valón o flamenco en función de donde se hubiera perdido la carta). Dependiendo de las condiciones, el sobre estaba sellado, o tenía 1 ó 3 sellos en la carpeta. Nuttin *et al.* (1997) comprobaron que muchos de estos sobres fueron enviados (40%), y observaron que ni la región ni la manipulación endo-exogrupo tuvieron un efecto significativo. Semanas más tarde, se preguntó a individuos que esperaban el autobús, o que entraban en una cabina de teléfonos, o que subían a un coche si ellos habrían enviado la carta de haberla encontrado. También se preguntó a estudiantes valones y flamencos si ellos o gente de su propio grupo lingüístico o gente del otro grupo habrían enviado el sobre. Casi todas las personas a las que se preguntó (95%) en las estaciones de autobús, cabinas de teléfonos o aparcamientos respondieron que ellos lo habrían enviado. Los estudiantes fueron más cautos.

De hecho, este tipo de estudios comparativos sobre diferentes formas de respuesta nos recuerdan a los trabajos sobre desempeño de roles que se hicieron en los años 70 durante la llamada crisis de la psicología social. Sin embargo, e irónicamente, estos mismos estudios se plantearon con el objetivo de deshacerse de la conducta real y del engaño. Los investigadores buscaron, por razones éticas, medidas conductuales que hicieran innecesario el engaño aunque esta moda no duró mucho porque se necesitaba comparar conductas que eran respondidas con engaño por el sujeto y conductas realizadas sin engaño experimental, y ello no resolvía el problema ético. Como se ha dicho antes, la revolución cognitiva evitó el problema del engaño, principalmente al cambiar los temas de investigación. El tipo de cuestiones que los investigadores de la cognición social comenzaron a preguntar a los sujetos experimentales no implicaban motivación, y, en consecuencia, tampoco engaño. Las medidas dependientes pasaron a ser puntuaciones en escalas, tiempos de respuesta, etc. Este patrón de investigación se consolidó de tal modo que la reintroducción de los factores motivacionales no logró cambiarlo.

Ciertamente, el empleo de respuestas cognitivas como medidas dependientes ha ayudado a levantar un edificio teórico cuyos cimientos se asentaron sobre el terreno firme de la conducta. Desgraciadamente, en los últimos tiempos la conducta ha sido abandonada en el desván reservado a las cosas viejas, algo que nunca debió ocurrir y ello por varias razones: primero, por simple equilibrio en nuestro conocimiento; dados los nuevos tópicos propuestos en la última década sabemos ahora más sobre los procesos cognitivos que sobre las respuestas conductuales. Segundo, porque como ha ocurrido en el campo de las actitudes, sería interesante comparar los procesos cognitivos y las respuestas conductuales. Tercero, y quizás lo más importante, porque la conducta es el concepto fundamental de la psicología; y las conductas sociales han definido desde el principio nuestro campo de estudio, y siguen entusiasmando a los estudiantes. Además, del mismo modo que algunos investigadores van especializándose cada vez más

en acercamientos neurocognitivos, sería bueno que otros se centraran en respuestas más molares que posean un significado para la sociedad. Quizás este sea un buen punto de partida de la psicología social en el siglo que está a punto de comenzar.

## REFERENCIAS

- Anderson, N.H. (1965). Averaging versus adding as a stimulus-combination rule in impression formation. *Journal of Personality and Social Psychology*, 2, 1-9.
- Asch, S. (1946). Forming impression of personality. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 41, 258-290.
- Asch, S. (1955). Studies of independence and conformity: A minority of one against a unanimous majority. *Psychology Monographs*, 70, 1-70.
- Baldwin, M. (1992). Relational schemas and the processing of social information. *Psychological Review*, 112, 461-484.
- Bandura, A. (1965). Vicarious processes: A case of no-trial learning. In L. Berkowitz (Ed.), *Advances in experimental social psychology* (Vol. 10, 1-55). New York: Academic Press.
- Barsalou, L.W. (1985). Ideals, central tendency, and frequency of instantiation as determinants of graded structure in categories. *Journal of Experimental Psychology: Learning, Memory and Cognition*, 11, 629-654.
- Berkowitz, L. (1965). The concept of aggressive drive: Some additional considerations. In L. Berkowitz (Ed.), *Advances in experimental social psychology* (Vol. 10, 1-55). New York: Academic Press.
- Binet, A. & Henri, V. (1894). De la suggestibilité naturelle chez les enfants. *L'Année Psychologique*, 1, 404-406.
- Brewer, W.F. & Nakamura, G.V. (1984). The nature and functions of schemas. In R.S. Wyer & T.K. Srull (Eds.), *Handbook of social cognition* (Vol. 1, 119-160). Hillsdale, NJ.: Erlbaum.
- Bruner, J.S. & Tagiuri, R. (1954). The perception of people. In G. Lindzey (Ed.), *Handbook of social psychology* (Vol. 634-654). Reading, MA.: Addison-Wesley.
- Campbell, D. (1958). Common fate, similarity and other indices of the status of aggregates of persons as social entities. *Behavioral Science*, 3, 14-25.
- Capozza, D., Dazzi, C. & Minto, D. (1996). Ingroup overexclusion: A confirmation of the effect. *International Review of Social Psychology*, 9 (1), 7-18.
- Caetano, A., Vala, J. & Leyens, J.Ph. (1997). *Social judgeability in person perception: The power of status*. Manuscrito pendiente de publicación.
- Cattaneo, C. (1864). Dell'antitesi como metodo di psicologia sociale. *Il Politecnico*, 20, 262-270.
- Cohen, C. & Ebbesen, E. (1979). Observational goals and schema activation: A theoretical framework for behavior perception. *Journal of Experimental Social Psychology*, 15, 305-329.
- Darley, J.M. & Gross, P.H. (1983). A hypothesis-confirming bias in labeling effects. *Journal of Personality and Social Psychology*, 44, 20-33.
- De la Haye, A.-M. (1991). Problems and procedures: A typology of paradigms in interpersonal cognition. *European Bulletin of Cognitive Psychology*, 11, 279-304.
- Devine, P., Hamilton, D. & Ostrom, T. (Eds.) (1994). *Social Cognition: Impact on Social Psychology*. New York: Academic Press.
- Devine, P., Sedikides, C. & Fuhrman, R. (1989). Goals in social information processing: A case of anticipated interaction. *Journal of Personality and Social Psychology*, 56, 680-690.
- Festinger, L. (1957). *A theory of cognitive dissonance*. Stanford, CA.: Stanford University Press.
- Fiske, S.T. (1992). Thinking is for doing: Portraits of social cognition from daguerreotype to laserphoto. *Journal of Personality and Social Psychology*, 63, 877-889.
- Fiske, S.T. (1993). Social cognition and social perception. In M.R. Rosenzweig & L.W. Porter (Eds.), *Annual Review of Psychology* (Vol. 44, 155-194). Palo Alto, CA.: Annual Review Inc.
- Fiske, S.T. & Leyens, J.Ph. (1997). Let social psychology be faddish or, at least, heterogeneous. In C. McGarty & S.A. Haslam (Eds.), *The message of social psychology*. Oxford: Blackwell.
- Fiske, S.T. & Dépret, E. (1996). Control, interdependence and power: Understanding social cognition in its social context. *European Review of Social Psychology*, 7, 31-61.
- Fiske, S.T. & Neuberg, S.L. (1990). A continuum of impression formation, from category-based to individuating processes: Influences of information and motivation on attention and interpretation. In M.P. Zanna (Ed.), *Advances in experimental social psychology* (Vol.23, pp. 1-74). New York: Academic Press.

- Fiske, S.T. & Taylor, S.E. (1984). *Social cognition*. Reading, MA.: Addison-Wesley.
- Fiske, S.T. & Taylor, S.E. (1991). *Social cognition*. Second edition. New York: McGraw-Hill.
- Gergen, K.J. (1973). Social psychology as history. *Journal of Personality and Social Psychology*, 26, 309-320.
- Gilbert, D.T. (1989). Thinking lightly about others: Automatic components of the social inference process. In J.A. Bargh & J.S. Uleman (Eds.), *Unintended thought* (pp. 189-211). New York: Guilford Press.
- Gilbert, D.T. & Mallone, P.S. (1995). The correspondence bias. *Psychological Bulletin*, 117, 21-38.
- Hamilton, D.L. (1981). Cognitive representations of persons. In E. Higgins, C. Herman & M. Zanna (Eds.), *Social Cognition: The Ontario Symposium* (vol. 1, pp. 3-38). Hillsdale, NJ: Erlbaum.
- Hamilton D.L. & Sherman, S.J. (1996). Perceiving persons and groups. *Psychological Review*, 103, 336-355.
- Heider, F. (1944). Social perception and phenomenal causality. *Psychological Review*, 51, 358-374.
- Heider, F. (1958). *The psychology of interpersonal relations*. New York: Wiley.
- Hilton, J.L. & Fein, S. (1989). The role of typical diagnosticity in stereotype-based judgments. *Journal of Personality and Social Psychology*, 57, 201-211.
- Hovland, C.I., Janis, J.L. & Kelley, H.H. (1953). *Communication and persuasion: Psychological studies of opinion change*. New Haven, CT: Yale University Press.
- Jones, E.E. (1990). *Interpersonal perception*. San Francisco: Freeman.
- Jones, E.E. & Davis, K.E. (1965). From acts to dispositions: The attribution process in person perception. In L. Berkowitz (Ed.), *Advances in experimental social psychology* (Vol 2, pp. 219-267). New York: Academic Press.
- Katz, D. & Braly, K.W. (1935). Racial prejudice and racial stereotypes. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 30, 175-193.
- Kelley, H.H. (1971). Attribution in social interaction. In E.E. Jones, D. Kanouse, H.H. Kelley, R.E. Nisbett, S. Valins & B. Weiner (Eds.), *Attribution: Perceiving the causes of behavior* (pp. 1-26). Morristown, NJ.: General Learning Press.
- Latané, B. & Darley, J.M. (1970). *The unresponsive bystander: Why doesn't he help?* New York: Appleton-Century-Crofts.
- Lewin, K. (1948). *Resolving social conflicts*. New York: Harper and Row.
- Leyens, J.Ph. (1990). Intuitive personality testing: A social approach. In J. Extra, A. van Knippenberg, J. van der Pligt & M. Poppe (Eds.), *Fundamentele sociale psychologie* (Vol. 4, 3-20). Tilburg: Tilburg University Press.
- Leyens, J.Ph. (1991). Prolegomena for the concept of implicit theories of personality. *European Bulletin of Cognitive Psychology*, 11, 131-136.
- Leyens, J.Ph., Yzerbyt, V.Y. & Corneille, O. (1996). The role of applicability in the emergence of the overattribution effect. *Journal of Personality and Social Psychology*, 70, 219-229.
- Leyens, J.Ph., Yzerbyt, V.Y. & Schadron, G. (1992). The social judgeability approach to stereotypes. *European Review of Social Psychology*, 3, 91-120.
- Leyens, J.Ph., Yzerbyt, V.Y. & Schadron, G. (1994). *Stereotypes and social cognition*. London: Sage.
- Leyens, J.Ph. & Yzerbyt, V.Y. (1992). La cognition sociale. D'où vient-elle et où pourrait-elle aller? *Bulletin de Psychologie*, 42, 255-262.
- Leyens, J.Ph. & Yzerbyt, V.Y. (1992). The ingroup overexclusion effect: Impact of valence and confirmation on stereotypical information search. *European Journal of Social Psychology*, 22, 549-569.
- Markus, H. & Zajonc, R. (1985). The cognitive perspective in social psychology. In G. Lindzey & E. Aronson (Eds.), *The handbook of social psychology*. Vol. 1. Reading, Mass: Addison-Wesley.
- Mc Dougall, W. (1908). *An introduction to social psychology*. London: Methuen.
- Milgram, S. (1974). *Soumission à l'autorité*. Paris: Calmann-Lévy.
- Miller, L.C. & Read, S.J. (1991). On the coherence mental models of persons and relationships: A knowledge structure approach. In F. Fincham & G.J.O. Fletcher (Eds.), *Cognition in close relationships* (pp. 69-99). Hillsdale, NJ: Lawrence Erlbaum Associates, Inc.
- Mischel, W. (1968). *Personality and assessment*. New York: Wiley.
- Moscovici, S. (1976). *Social influence and social change*. London: Academic Press.
- Nisbett, R.E. & Wilson, T.D. (1977). Telling more than we can know: Verbal reports on mental processes. *Psychological Review*, 84, 231-259.
- Nuttin, J., Beckers, A., Leyens, J.Ph. & Feys, J. *Prospects for an experimental analysis of evaluative and moral behavior in an intercultural context: Beyond interview questionnaires and paper and pencil measures*. Manuscrito pendiente publicación.
- Orano, P. (1902). *Psicologia sociale*. Bari: Laterza.
- Ostrom, T.M. (1984). The sovereignty of social cognition. In R.S. Wyer & T.K. Srull (Eds.), *Handbook of social cognition* (Vol. 1, 1-38). Hillsdale, NJ.: Erlbaum.
- Ostrom, T., Pryor, J. & Simpsons, D. (1981). The organization of social information. In E. Higgins, C. Herman

- & M. Zanna (Eds.), *Social Cognition: The Ontario Symposium* (vol. 1, pp. 3-38). Hillsdale, NJ : Erlbaum.
- Quattrone, G.A. (1982). Overattribution and unit formation: When behavior engulfs the person. *Journal of Personality and Social Psychology*, 42, 593-607.
- Read, S., Vanman, E. & Miller, L. (1997). Connectionism, parallel constraint satisfaction processes, and Gestalt principles : (Re)Introducing cognitive dynamics to social psychology. *Personality and Social Psychology Review*, 1, 26-53.
- Reeder, G.D. & Brewer, M.B. (1979). A schematic model of dispositional attribution in interpersonal perception. *Psychological Review*, 86, 61-79.
- Rodrigo, M.J. (1994). Representaciones y procesos en las teorías implícitas. En M.J. Rodrigo, A. Rodríguez, y J. Marrero, (Coords.), *Las teorías implícitas. Una aproximación al conocimiento cotidiano*. Madrid: Visor.
- Rodríguez Pérez, A. (1994). El conflicto intergrupar desde las teorías implícitas. En M.J. Rodrigo, A. Rodríguez, y J. Marrero, (Coords.), *Las teorías implícitas. Una aproximación al conocimiento cotidiano*. Madrid: Visor.
- Rodríguez Torres, R. (1996). *La influencia del estereotipo cultural y las creencias sobre el prejuicio racial, y su relación con el afecto inducido*. Tesis doctoral no publicada. Universidad de La Laguna. Santa Cruz de Tenerife.
- Ross, E.A. (1908). *Social psychology: An outline and a source book*. New York: Macmillan.
- Ross, L. (1977). The intuitive psychologist and his shortcomings: Distortion in the attribution process. In L. Berkowitz (Ed.), *Advances in experimental social psychology* (Vol. 10, 174-221). New York: Academic Press.
- Roth, E.M. & Shoben, E.J. (1983). The effect of context on the structure of categories. *Cognitive Psychology*, 15, 346-378.
- Rumelhart, D. & Ortony, A. (1977). The representation of knowledge in memory. In R.C. Anderson, R.J. Spiro & W.E. Montague (Eds.), *Schooling and the acquisition of knowledge*. Hillsdale, NJ : Erlbaum.
- Rumelhart, D.E., Smolensky, P., McClelland, J.L. & Hinton, G.E. (1986). Schemata and sequential thought processes in PDP models. In J.L. McClelland, D.E. Rumelhart & PDP Research Group (Eds.), *Parallel distributed processing* (vol.2). Cambridge, Mass.: The MIT Press.
- Schachter, S. & Singer, J. (1962). Cognitive, social, and physiological determinants of emotional state. *Psychological Review*, 69, 379-399.
- Schadron, G. & Yzerbyt, V.Y. (1991). Social judgeability: Another framework for the study of social inference. *European Bulletin of Cognitive Psychology*, 11, 229-258.
- Schank, R.C. & Abelson, R.P. (1977). *Scripts, plans, goals and understanding*. Hillsdale, NJ: Erlbaum.
- Tajfel, H. (1981). *Human groups and social categories*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Tversky, A. (1977). Features of similarity. *Psychological Review*, 84, 327-352.
- Wright, S.C. (1997). Ambiguity, social influence, and collective action: Generating collective protest in response to tokenism. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 23, 1277-1290.
- Wyer, S.R. & Srull, T.K. (Eds.) (1984). *Handbook of social cognition*. Hillsdale, NJ.: Erlbaum.
- Yzerbyt, V.Y., Leyens, J.Ph. & Bellour, F. (1995). The ingroup overexclusion effect: Identity concerns in decisions about group membership. *European Journal of Social Psychology*, 25, 1-16.
- Yzerbyt, V.Y., Leyens, J.Ph. & Corneille, O. (en prensa). Social judgeability and the bogus pipeline: The role of naive theories of judgments in impression formation. *Social Cognition*.
- Yzerbyt, V.Y., Leyens, J.Ph. & Schadron, G. (1997) Social judgeability and the dilution of stereotypes: The impact of the nature and sequence of information. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 23, 1312-1322.
- Yzerbyt, V.Y., Schadron, G., Leyens, J.Ph. & Rocher, S. (1994). Social judgeability: The impact of meta-information cues on the use of stereotypes. *Journal of Personality and Social Psychology*, 66, 48-55.
- Zukier, H. (1986). The paradigmatic and narrative modes in goal guided inference. In R.M. Sorrentino & E.T. Higgins (Eds.), *Handbook of motivation and cognition* (pp.465-502). NY: The Guilford Press.