

Juan Antonio Pérez Pérez
Universidad de Valencia

1. LA PERCEPCIÓN SOCIAL

Sostener que los aspectos culturales y sociales influyen en los procesos de percepción constituye una afirmación que toda una variedad de disciplinas aceptan como válida. Sin embargo, esta afirmación tan general necesita ser planteada en términos más específicos que permitan, a nivel empírico, el análisis pormenorizado de los factores que articulan procesos culturales generales y procesos perceptivos.

El primer punto que es necesario comentar precisando se refiere al campo de percepción social. Entre los análisis enfocados desde la psicología social, el tema de la percepción social está atravesado por una rica pluri-semia. Se viene encontrando el estudio de distintos tipos de problemas en función de la atención que se presta a los procesos o a los contenidos de la percepción social. Concretamente, en unos casos es utilizado para referirse a los determinantes sociales de la percepción y en otros se refiere a la percepción *de lo*

social (McLeod, 1951). En la línea de este primer aspecto, esencialmente desarrollado bajo la rúbrica de la «New Look» en la percepción (cf. Bruner, 1958; Bruner y Goodman, 1947), el concepto de percepción social comprende el estudio de la influencia de los valores, juicios y normas sociales sobre el acto mismo de la percepción (cf. Kreh y Crutchfield, 1948).

Cuando los estudios relacionados con la percepción social se centran primordialmente en los contenidos, se parte de una oposición entre los objetos no-sociales frente a los objetos sociales. En esta perspectiva, el término de percepción social se limita a «la percepción de las personas». La corriente de trabajos inaugurada por Heider (1958) constituye uno de los ejemplares más ilustrativos del uso que se ha reservado al tema de la percepción social entendida bajo esta segunda óptica.

Este capítulo lo dedicaremos a examinar los trabajos relacionados con los procesos psicológicos y sociales de la percepción. Concretamente, los problemas que pretendemos desarrollar estarán guiados por la siguiente idea: la percepción es una

* Este trabajo ha sido realizado en el marco del Fondo Nacional Suizo de la Investigación Científica 1.367.086

actividad que se estructura alrededor de los sentimientos, intenciones, motivaciones, valores, inserciones sociales y normativas que caracterizan al perceptor y al objeto percibido.

Dada la influencia de diversos aspectos culturales y sociales en los procesos de percepción, lo lógico es que se pueda establecer un catálogo de las diferencias interculturales o interpersonales en la percepción de diversos objetos (cf. Triandis, 1964). Se podrían también establecer las características de un objeto que son percibidas en una cultura y no en otra. Sin duda, estos trabajos son indispensables, pero en general aportan poco más que una taxonomía del objeto de estudio y relativamente pocas explicaciones de por qué ocurren tales diferencias.

Algo similar se podría decir de los análisis que, para empezar, parten de la taxonomía de los objetos en sociales y no-sociales. En efecto, varios autores (v. gr. Moscovici, 1970; Tajfel, 1969) se han pronunciado sobre la superficialidad de este tipo de división entre objetos sociales y no-sociales (vid., p. ej., Festinger, 1954). En efecto, los objetos son a menudo investigados de valor y de interpretaciones antropológicas (vid., p. ej., Michotte, 1954), y al mismo tiempo las personas pueden ser examinadas centrándose en las características meramente físicas o en los rasgos de personalidad más recónditos. Moscovici (1986, p. 36) resume así su argumento a este respecto: «Evidentemente (lo social) lo podríamos definir como cualquier tipo de información o reacción respecto a una persona, por oposición a un gato o a una casa, pero tal definición resultaría bastante rudimentaria. Lo que diferencia lo social de lo no-social no es la naturaleza del objeto, sino la relación que se establece con tal objeto. Se pueden encontrar gatos y casas sagradas, como también seres humanos que valen menos que los objetos, como, por ejemplo, para el médico. Ahondando en la distinción entre elementos

der ilustrar algunos mecanismos psicológicos básicos por los que se estructura la percepción de un objeto. Ello está facilitado por las posibilidades métricas que ofrecen las variaciones de los estímulos físicos y, en consecuencia, por las posibilidades de comparar una escala de medida objetiva (v. gr., el metro) con la escala subjetiva utilizada por el sujeto. Es decir, con los estímulos físicos se dispone de una medida «absoluta» para situar un estímulo en un continuo dado. Por el contrario, en el campo de los juicios sociales habrá que atenerse a comparaciones entre diferentes escalas subjetivas de distintos individuos: por tanto, y en el mejor de los casos, sólo se dispone de un «metro social».

Una de las nociones más interesantes que se puede recuperar de los trabajos sobre los juicios psicofísicos es la de *anclaje*, punto o patrón psicológico respecto al cual se comparan y estructuran los juicios de los objetos. Esta noción podrá ser extendida a través de todo un conjunto de objetos y acontecimientos (evaluaciones, comportamientos, creencias) y con toda una variedad de formas de constituirse (grupos de referencia, valores prevalecientes, normas dominantes, sistemas de categorización).

Se presentará a continuación la ya clásica teoría de la acentuación elaborada por Tajfel (1957), lo que permitirá avanzar hacia el examen de los efectos de los valores asociados a los objetos físicos sobre su percepción. Con esta teoría se tendrá asegurado el salto hacia el estudio de las normas y valores como factores fundamentales de la percepción social. Además permitirá presentar la articulación entre la construcción de escalas de actitudes y su interferencia con el contexto normativo en el que deben ser expresadas las actitudes. Como se verá, la construcción de escalas de actitudes va más allá de un mero problema de metodología, a pesar de que los postulados de la percepción social y los de las escalas de actitudes no

siempre hayan sido convergentes (Hovland y Sherif, 1952, p. 23). Así quedará patentizado el interés por el estudio de los juicios psicofísicos con los juicios sociales, por una parte, y de los juicios sociales y de la percepción social, por otra.

En la segunda parte del capítulo pasaremos a examinar los procesos de la categorización social. Como es ampliamente conocido, el acto de la categorización constituye un fenómeno subyacente en todo proceso de percepción (Bruner, 1958). Ahora bien, se verá que el proceso de categorización, que consiste esencialmente en la ordenación y agrupación de los objetos en distintas categorías con el fin de solventar en un primer momento la complejidad del entorno, conlleva a su vez una serie de consecuencias sobre los procesos perceptivos mismos. Es decir, el proceso de categorización supone un doble aspecto que lo convierte en el producto final de un proceso de percepción y en el punto de referencia (anclaje) que organiza la percepción misma. Se examinarán de este modo algunas dimensiones cognitivas de la categorización, pero, sobre todo, la importancia que reviste a la hora de generar creencias y orientar las acciones y los comportamientos sociales. Es decir, de un enfoque que sólo la concibe como un principio de mera adaptación y «ecología cognitiva», pasaremos a ver de qué modo puede inducir y organizar diversos tipos de «distorsiones» inherentes a la percepción de los estímulos. Se verá que estas «distorsiones» emanan de sus funciones psicosociales de mantenimiento de los sistemas de creencias y valores y de la orientación que marca a los comportamientos.

1.1. Teorías de los juicios psicofísicos y sociales

Nada es más evidente que una afirmación de este tipo: reaccionamos frente a

los objetos en función de cómo los hemos percibido. Sin embargo, a pesar de la aceptación de esta afirmación general, cuando se plantea la cuestión de cómo se percibe un objeto dado, uno se encuentra con que existe una gran variedad de modelos y de explicaciones. Entre otras razones, porque no tenemos acceso directo a las sensaciones producidas por un objeto y sólo se pueden inferir a través de un análisis de los juicios emitidos sobre un objeto.

Gran parte de estos modelos han recogido algunas ideas desarrolladas en el marco de la fenomenología de la percepción y de la teoría de la Gestalt. Todos ellos comparten dos aspectos esenciales: por una parte, que los estímulos pueden ser ordenados de tal modo que tengan un significado. Así, los pesos pueden ser ordenados del más ligero al más pesado, las actitudes hacia un objeto pueden ser ordenadas desde las más negativas (o desfavorables) a las más positivas (o favorables). Por otra parte, comparten también la idea de que la percepción constituye una actividad estructurante durante la cual el individuo interpreta las sensaciones que recibe, pone en relación unas con otras, les atribuye un conjunto de significados.

Se admite así que la percepción es un proceso activo a través del cual se forma y se transforma el objeto representado. Como lo muestran, por ejemplo, los trabajos realizados sobre la «ilusión perceptiva» (v. gr., Berry, 1971; Brislin y Keating, 1976; Gilliam, 1980; Pollnac, 1977; Segall, Campbell y Herskovits, 1963), esta actividad estructurante no opera en un vacío, sino que depende de los parámetros a los que se compare el objeto, del contexto en el que es percibido. Estos parámetros pueden ser muy variados: otros objetos, la experiencia pasada y rememorada del objeto y las valoraciones y significaciones asociadas a los objetos. Pero, además, el acto de percepción implica también un proceso de selección de una serie de características de los objetos en lugar de

ganismo. El nivel de adaptación es concebido como un punto psicológico neutro respecto al cual se comparan los estímulos. El efecto de estas comparaciones es que aquellos estímulos que se sitúan por encima de dicho nivel serán vistos como más intensos (más pesados, largos, altos, brillantes, etc.) y aquellos que se sitúan por debajo serán considerados como menos intensos (más ligeros, cortos, bajos, etc.). De acuerdo con Helson, el nivel de adaptación varía en función directa (en realidad, una media ponderada) de los niveles de estimulación pasados y presentes del organismo. Así, una persona que evalúa la intensidad de una serie de pesos y que dispone de un punto de anclaje pesado, tendrá un nivel de adaptación más alto (pesado) y, por tanto, en término medio, juzgará el resto de los pesos como más ligeros de lo que lo hace una persona que evalúa los mismos pesos, pero con un punto de anclaje más ligero. De este modo, cuando un nuevo estímulo es juzgado, se produce un doble efecto: por una parte, un *contraste* respecto al nivel de adaptación, por lo que la percepción del estímulo es distorsionada, y, por otra, se inicia el proceso de *adaptación* del punto de anclaje en dirección al nuevo estímulo. Es decir, todo estímulo nuevo tiende a redondear progresivamente el punto de anclaje.

Tanto con estímulos físicos como con estímulos sociales, se ha acumulado una gran cantidad de estudios que ilustran estos efectos de contraste predichos por la teoría del nivel de adaptación. Un ejemplo de un experimento interpretado en el marco de esta teoría ha sido publicado por Pepitone y DiNubile (1976). Estos autores pidieron a un grupo de estudiantes que emitiesen un juicio personal sobre la culpabilidad de un delito dado. Se esperaba así que el punto de anclaje se adaptaría al juicio emitido respecto a este primer delito. Siguiendo los postulados de la teoría del nivel de adaptación, a continuación cabía esperar que, si después de este pri-

mer tipo de juicio se pedía que juzgaran un segundo delito claramente diferenciado del primero, se mostraría un efecto de contraste. Esto es exactamente lo que ocurrió. Concretamente, cuando un homicidio fue juzgado después de un delito menor (un asalto), aquél fue evaluado con mayor severidad que cuando lo fue después de un crimen. A su vez, cuando el delito menor fue juzgado después del crimen, fue percibido con menor severidad que cuando fue juzgado después de otro delito menor. No sólo se juzgó con mayor o menor severidad, sino que además los años de sentencia de prisión propuestos también variaron de acuerdo con dicho efecto de contraste. Así, el caso de homicidio, cuando fue juzgado después de otro caso de homicidio, recibió una media de veintidós años de prisión; mientras que cuando fue juzgado después del caso de asalto recibió una media de treinta y tres años. De igual modo, el asalto cuando fue juzgado después de otro asalto recibió una media de ocho años, mientras que el asalto que fue juzgado después de un homicidio recibió una media de cinco años.

Brickman, Coates y Janoff-Bulman (1978) también pusieron a prueba una hipótesis, a primera vista bastante sorprendente, que se desprende de este modelo de nivel de adaptación. Su razonamiento fue que los acontecimientos muy positivos no necesariamente aumentaban el nivel medio de felicidad. Su trabajo consistió en entrevistar a un grupo de gente que había ganado en la lotería de 50.000 a 1.000.000 de dólares en la región de Illinois. La entrevista se centró en preguntar a dichos afortunados en qué medida encontraban agradables diversos aspectos de la vida cotidiana (ver la televisión, tomar el desayuno, contar chistes, etc.). Compararon las respuestas de este grupo de afortunados con las de un grupo de gente que nunca había acertado en la lotería (jugadores y no jugadores) y, en concordancia con las predicciones del modelo

1.1.1. El modelo del nivel de adaptación

El modelo del nivel de adaptación ha sido formulado por Helson (1959, 1964). La asunción central de éste es que cada estímulo es percibido en relación al nivel de la adaptación predominante en el or-

del nivel de adaptación, comprobaron que los afortunados con la lotería relataban los pequeños acontecimientos cotidianos como menos agradables. Esto no quiere decir que la cota global de felicidad fuera menor en los ganadores en la lotería, puesto que a ese nivel no se producen diferencias entre los grupos entrevistados. Según los autores de este trabajo, la gran alegría por haber ganado tales fortunas de dinero habrían hecho declinar la satisfacción que pueden proporcionar otros medios más ordinarios de la vida.

En una misma línea teórica, y a pesar de que Brickman *et al.* (1978) no encontraron, a su vez, que la gente que acaba de sufrir un accidente encontrase más agradables las pequeñas cosas de la vida cotidiana (según los autores probablemente debido a las complicaciones que tales accidentes acarrearán), sin embargo, Dermer, Cohen, Jacobsen y Anderson (1979) verificaron en el laboratorio que los sujetos a los que se les pidió que imaginasen y describiesen cuatro acontecimientos hipotéticamente muy positivos, a continuación evaluaban su vida presente menos satisfactoria de lo que la evaluaban aquellos otros sujetos a los que se les pidió que se potrasen en cuatro acontecimientos hipotéticamente muy negativos.

Otros trabajos, más o menos relacionados con el modelo del nivel de adaptación, han estudiado las incidencias de diversos factores sobre los efectos predichos por este modelo: el orden de presentación del nivel de adaptación, definiciones del nivel de adaptación en función de las normas de grupo (cf. Manis y Moore, 1978; Manis, Paskewitz y Cotler, 1986). De igual modo, su aplicación se ha extendido hasta campos como los juicios actitudinales (Fehrer, 1952; Higgins y Lute, 1983; Se-gall, 1959) y los fenómenos de persuasión (Blake, Rosenbaum y Duryea, 1955).

En síntesis, el modelo del nivel de adaptación ilustra cómo un estímulo dado es percibido en función de la media de todas

las percepciones de otros estímulos de características semejantes. Predice un efecto de contraste en todos los casos en los que haya una diferencia o distancia entre el punto psicológico medio de los estímulos pasados y presentes y el nuevo estímulo juzgado. De este modo las distorsiones de la percepción se deben a un tipo de organización intraserial de los distintos estímulos que componen la serie.

Ahora bien, ¿es cierto que siempre se produce un efecto de contraste? ¿No ocurrirá a veces que un estímulo dado será equiparado a los atributos de otros estímulos anteriores o presentes? Por otra parte, ¿es cierto que el punto de anclaje sólo estará determinado por las características físicas del objeto? ¿No podrá ocurrir que, según las significaciones del estímulo, para el perceptor unas características físicas tendrán mucho más valor que otras a la hora de definir el punto de anclaje? Las respuestas a estas cuestiones se encuentran en la base de las preocupaciones del modelo de asimilación y contraste. Veamos las ideas centrales de éste.

1.1.2. El modelo de asimilación y contraste

El efecto de contraste, tal como se acaba de ver en el modelo del nivel de adaptación, se situaba en la conceptualización de la serie de estímulos como un todo. Todos los estímulos de la serie eran afectados por el efecto de contraste: eran juzgados más o menos intensos, pero nunca igualados al punto de anclaje. Hovland y Sherif (1952) formulan el modelo de asimilación y contraste para dar cuenta de una serie de casos en los que, en lugar de alejarse del punto de anclaje, determinados estímulos eran absorbidos por éste. Veamos brevemente una ilustración experimental cuya analogía con los trabajos sobre la normalización (cf. Sherif, 1935) no es muy lejana.

Sherif, Taub y Hovland (1958) pidieron a un grupo de estudiantes que evaluaran el peso de diferentes objetos sobre una escala de seis categorías (de más ligero a más pesado). Concretamente, los sujetos debían levantar seis pesos diferentes que iban desde 55 a 141 g y asignarlos a ciegas a una de las seis categorías. Los pesos fueron presentados de modo aleatorio, y los sujetos realizaron 50 veces la prueba. En esta condición control los sujetos mostraron estimaciones bastante precisas. Ahora bien, en otras dos condiciones, los experimentadores introdujeron un punto de anclaje o patrón normativo: antes de evaluar cada uno de los pesos de la serie, los sujetos tanteaban en una condición experimental un peso de 141 g y en otra condición un peso de 347 g. Los resultados mostraron que cuando el anclaje fue situado en 141 g (equivalente al estímulo de la serie más pesado) se produjo un efecto de asimilación: los pesos más ligeros de la serie tendían ahora a ser juzgados más pesados; es decir, se produjo un desplazamiento de toda la serie al punto de anclaje de 141 g. Por el contrario, cuando el patrón de anclaje estaba constituido por un peso de 347 g, los juicios de los pesos de la serie tendían a alejarse de este punto de anclaje: toda la serie de los pesos tendía a desplazarse hacia los estímulos más ligeros. Estos desplazamientos corresponden al efecto de contraste.

Este modelo establece que los jueces comparan los estímulos respecto a un patrón o punto de anclaje, y que los estímulos próximos a dicho punto de anclaje son asimilados por éste, mientras que los que están más alejados de dicho punto son aún más distanciados, contrastados. Este modelo ha sido aplicado sobre todo a los juicios sociales donde se considera que el punto de anclaje está situado en la propia actitud del sujeto frente al objeto dado. Es respecto a este punto de anclaje como son definidas las distintas zonas de latitud de aceptación (inclusión de los esta-

mentos que la persona juzga aceptables), de rechazo (estamentos que la persona juzga inaceptables) y neutral (estamentos en los que la persona se encuentra indecisa).

De cara a la definición de la amplitud de estas tres zonas del continuo actitudinal, Sherif y Hovland (1961) introducen un elemento motivacional con la noción del grado de implicación personal con el objeto de juicio. En general, se puede considerar que una persona posee una alta autoimplicación en un tema dado cuando dicho tema tiene una «importancia intrínseca» (Sherif y Hovland, 1961), «significado personal» (Sherif, Kelley, Rodgers, Sarup y Tittler, 1973) o cuando la gente espera que un tema «tendrá consecuencias importantes para su propia vida» (Apsler y Sears, 1968) (para una revisión reciente de este concepto, vid. Greenwald, 1981). Según el modelo de la asimilación y contraste, los individuos con alto grado de autoimplicación en un tema disponen de latitudes de aceptación más cortas y, en definitiva, de mayores latitudes de rechazo. De este modo, una autoimplicación elevada conlleva un doble efecto: por una parte, esos sujetos tienden a usar menos categorías para clasificar distintos estamentos de la actitud (Sherif y Hovland, 1953); por otra, mostrarán mayores contrastes respecto al punto de anclaje (ya que sus percepciones estarán más «sesgadas») por sus propias actitudes, al dar más importancia a sus propios puntos de anclaje).

Aplicado a los juicios actitudinales, este modelo permite comprender una gran diversidad de fenómenos. Veamos un ejemplo con el estudio realizado por Granberg y Brent (1974) en el contexto de las elecciones presidenciales de 1968 en Estados Unidos. Estos autores analizaron de qué manera un grupo de sujetos «liberales» percibían las posiciones políticas sostenidas frente a la guerra del Vietnam por su candidato preferido (el demócrata Hubert Humphrey), las que sostenía el candidato ultraconservador (George Wallace) así

como las del candidato conservador (Richard Nixon). Dentro de los sujetos liberales se distinguieron tres grupos de sujetos (favorables, desfavorables e intermedios) en función de su propia actitud personal frente a la guerra del Vietnam. Los resultados indicaron que aquellos sujetos cuya actitud personal era muy favorable a la guerra tendían a ver a todos los candidatos con una posición favorable frente a la guerra. Dado que los otros dos candidatos ya estaban relativamente más a favor, se produce, pues, esencialmente un efecto de asimilación de su candidato preferido hacia la zona de sus propias posiciones personales favorables a la guerra. Los sujetos cuyas actitudes personales eran muy desfavorables a la guerra del Vietnam, lógicamente, sólo ven a su candidato preferido como opuesto a la guerra. Pero, respecto a los otros grupos, este último grupo de sujetos no muestra un efecto de contraste, como cabía esperar de una distorsión bimodal, por el que debían percibir a los otros candidatos como defensores de posiciones extremadamente favorables a la guerra, al mismo tiempo que percibían a su candidato preferido como opuesto a la guerra. Es decir, los resultados muestran un efecto de asimilación que no está acompañado al mismo tiempo de un efecto de contraste.

En otros trabajos (Granberg y Jenks, 1977) se ha podido poner de manifiesto un efecto de contraste. Sin embargo, este efecto de contraste (mayor rechazo del candidato no preferido) se producía sobre todo contra el presidente en funciones, más que contra los candidatos no preferidos que aspiraban al puesto de la presidencia. De cualquier modo, en este tipo de trabajos parece ocurrir que el efecto de asimilación aparece con mayor intensidad que el efecto de contraste (cf. Brent y Granberg, 1982; Granberg y Jenks, 1977; Kinder, 1978; King, 1978).

Se puede comprender fácilmente la importancia de estos efectos de asimilación

y contraste ante varios campos de investigación, como, por ejemplo, sobre el cambio de actitudes. De igual modo, los efectos según los cuales los asimila más a sus propias posiciones las opiniones percibidas (¿imaginadas?) de su candidato o grupo preferido tienen gran importancia en las relaciones entre grupos, como tendremos ocasión de ver posteriormente. Más aún, estas asimetrías o predominancia de un efecto de asimilación sobre un efecto de contraste parecen ser corrientes en las percepciones intergrupales, en las cuales se tiende más a favorecer el intragrupo (efecto de asimilación) que a discriminar el extragrupo (efecto de contraste) (cf. Brewer, 1979; Granberg, 1984).

Pero no vayamos a pensar que los efectos de contraste (de discriminación) no ocurren. En otros experimentos se ha puesto de manifiesto que el efecto de contraste es más intenso que el efecto de asimilación. Así, por ejemplo, Hovland, Harvey y Sherif (1957) pudieron comprobar que los sujetos con posiciones más extremas frente a un tópico dado eran los que más tendían a juzgar diversas declaraciones sobre tal tópico como más «sesgadas» contra su propia posición personal. Es decir, los sujetos más extremistas estimaban, con mayor intensidad que en un grupo moderado, que una declaración dada era un reflejo de defensa de la actitud que ellos rechazaban (efecto de contraste). El efecto de asimilación se observó sobre todo en el grupo de los sujetos moderados.

Así pues, los efectos de asimilación y contraste intervienen con facilidad en los juicios psicofísicos y sociales. No obstante, en el caso de los juicios sociales se observan asimetrías a la hora de juzgar un mismo estamento u opinión en función de las posiciones ocupadas por los jueces. Posteriormente volveremos sobre estas asimetrías que se producen en los efectos de asimilación y contraste para examinar la importancia de los contextos normativos en los que se expresan los juicios sociales

como moduladores de las intensidades de la «distorsión» de los juicios.

Para resumir, la percepción de las posiciones del otro, los comportamientos intergrupales, la expresión de juicios actitudinales están sujetos a distorsiones y desplazamientos (de asimilación o de contraste) en función de las posiciones actitudinales y sociales ocupadas por el sujeto (anclaje) que emite los juicios. Como hemos visto, sería reduccionista pensar que en estas distorsiones sólo intervienen procesos referidos a la distancia perceptiva entre el punto de anclaje (el propio sujeto) y el estímulo a comparar. Ya los mismos Sherif y Hovland (1953) en sus trabajos iniciales apuntaban que la autoimplicación del sujeto en un tema dado llevaba a producir diferencias interindividuales en los efectos de asimilación y contraste que iban más allá de un mero efecto de la latitud perceptiva. Se tratará, pues, de ver en qué medida la expresión de los juicios sociales puede implicar un comportamiento social que se modula y es modulado por sistemas normativos y relacionales que van mucho más allá de simples efectos psicológico-perceptivos. Se tratará también de ver en qué medida la noción de autoimplicación podría definirse socialmente y en qué medida encubre otros fenómenos más generales.

Son concebibles otras formas de definir los puntos de anclaje y, por tanto, otras formas de producirse efectos de asimilación y contraste. El modelo de la perspectiva variable que se presentará ahora lo ha centrado en un aspecto interesante: en la relación que se establece entre el rango de extensión de los estímulos y el rango de las escalas sobre las que los jueces deben expresar los juicios.

1.1.3. El modelo de la perspectiva variable

Distinto de los dos enfoques que hemos presentado hasta aquí, el modelo de la

perspectiva variable, desarrollado por Uphaw y Ostrom (Ostrom y Uphaw, 1968; Uphaw, 1969; Uphaw y Ostrom, 1984), distingue entre el contenido de una actitud y el lenguaje del que se dispone para describir la actitud. El contenido de una actitud está referido a las diversas ideas, creencias, imágenes y otros elementos asociados con el tema de la actitud (Ostrom y Uphaw, 1968, p. 220). El juicio de una actitud se refiere a cómo una persona presenta su posición sobre una dimensión evaluativa (v. gr., pro-contra: favorable-desfavorable; positivo-negativo). Según este modelo, se postula una relación estrecha entre el rango del estímulo que se debe juzgar (p. ej., el peso de 50 g y el peso mayor de una sric, como de 141 g) y el rango de la escala (p. ej., de ligero a pesado, o de muy ligero a muy pesado) sobre la que se debe expresar dicho juicio. Se asume que se establece una relación entre el punto más extremo del rango del estímulo y el punto más extremo del rango de la escala. Esta relación es la que define el punto de anclaje.

De este modo, si se extiende el rango de un estímulo sin acompañarlo de la extensión de la escala sobre la que ha de juzgarse, se producirá un desplazamiento de todas las respuestas en la dirección opuesta a la que el rango del estímulo fue extendido. Se trata, pues, de un efecto de contraste. Examinemos una ilustración hipotética de este efecto. Imagínese un caso en el que el estímulo actitudinal se refiere a la ideología política y que se trata de juzgar sobre una escala de siete puntos (1 = nada; 7 = mucho) el grado de tolerancia de un conservador respecto a una persona de centro. Supongamos un 3 como respuesta. Supongamos que ahora se extiende el rango de la proposición estímulo: grado de tolerancia de un conservador respecto a un ultraizquierdista. Según el efecto de contraste predicho por el modelo de la perspectiva variable, la respuesta 3 de antes ahora tenderá a apro-

ximarse más al polo 1 de nuestra escala (p. ej., un 2).

Así pues, el nombre de este modelo viene dado por la perspectiva o rangos psicológicos que tiene presentes el sujeto en el momento de emitir sus juicios. Aplicado a los juicios sociales, el rango de una proposición puede incluir la posición personal del sujeto, lo que es referido como un sujeto intrarango (sería el caso de un sujeto conservador cuando se trata de comparar un conservador a uno de centro) o puede situarse fuera del rango de la serie (sería el caso si, al comparar un conservador a uno de centro, el sujeto que responde es un ultraizquierdista). Así pues, en nuestro ejemplo se tendría que si los dos sujetos (el conservador y el ultraizquierdista) tienen que pronunciarse sobre un mismo rango ideológico (de conservador o moderado) y sobre una misma escala (en siete puntos), las perspectivas son diferentes. El sujeto ultraizquierdista no emitirá sólo su juicio en función de la distancia «conservador-moderado», sino en función de la distancia «conservador» frente a su propia posición personal: «izquierdista». Puesto que el modelo predice que se establece un ajustamiento de los extremos de la escala con los rangos extremos del estímulo, se tendría que el conservador haría simplemente corresponder el 7 con moderado, mientras que el ultraizquierdista haría corresponder el 7 con «izquierdista», por lo que en este último caso se asistiría al mencionado efecto de contraste.

El mismo tipo de razonamiento se puede aplicar a situaciones en las que se mantiene el rango del estímulo constante pero varía el rango de la escala. El resultado sería un desplazamiento de las respuestas en dirección de la extensión de la escala. Esto es lo que corresponde a un efecto de asimilación.

Un ejemplo viene proporcionado por el experimento de Ostrom (1970). Este autor pidió a un grupo de estudiantes que

leyeran el caso de un individuo que había sido reconocido culpable por amenaza de bomba contra el gran hospital de una ciudad. Solicitó después a los estudiantes que indicaran el número de años que según ellos debía pasar en prisión el culpable. Estas respuestas fueron consideradas como el indicador del contenido de la actitud de los estudiantes. A continuación se manipuló la perspectiva que recibían los estudiantes. De este modo, a la mitad de ellos se les comunicó que la sentencia debía situarse entre uno y cinco años (perspectiva corta); mientras que a la otra mitad de los estudiantes se les comunicó que la sentencia podía situarse entre uno y treinta años (perspectiva amplia). Después de esta manipulación de la perspectiva, los estudiantes debían evaluar sus propias sentencias en una escala de nueve categorías (desde muy clemente a muy severa). Los resultados muestran que el grupo de la perspectiva estrecha evaluó sus propias sentencias más severas que el grupo de la perspectiva amplia.

Con otro grupo de estudiantes, Ostrom (1970) pudo también poner a prueba el efecto complementario: cambiar el contenido de la actitud (número de años de sentencia) por medio de un cambio en la perspectiva. Para ello, inmediatamente después de leer el caso delictivo, pidió a los sujetos que evaluaran dicho caso a través de la escala de nueve categorías (1 = muy clemente, 9 = muy severo). A continuación fue manipulada la perspectiva (la sentencia debía situarse entre uno y cinco años o entre uno y treinta años). Finalmente los estudiantes emitieron su sentencia personal en años. Los resultados muestran que en la condición de perspectiva amplia las sentencias abogaban por un mayor número de años de prisión que en la condición de perspectiva corta.

Otros estudios en esta misma línea conceptual y metodológica (Saltzstein y Sandberg, 1979; Steele y Ostrom, 1974) abundan en la ilustración de efectos similares,

y han hecho evolucionar diversos conceptos teóricos (cf. Upshaw, 1978; Upshaw y Ostrom, 1984).

Así pues, aunque el modelo de la perspectiva variable trata de dar cuenta de los mismos fenómenos que vimos respecto al modelo del nivel de adaptación y el de asimilación y contraste, la diferencia más notable entre estos modelos estriba en la forma de situar el punto de anclaje de los juicios. Como ya lo hemos mencionado, el modelo del nivel de adaptación lo sitúa en un punto subjetivo neutro; el modelo de la asimilación-contraste lo sitúa en la propia actitud de la persona. El modelo de la perspectiva variable lo sitúa en los puntos extremos de la escala. Probablemente, como lo dejan sugerir Ostrom y Upshaw (1968), todas esas formas de situar el punto de anclaje pueden ser verdaderamente similares.

Otra diferencia entre estos modelos, quizá más fundamental, reside en que el modelo del nivel de adaptación y el de asimilación-contraste conceptualizan las distorsiones del juicio (los efectos de asimilación y contraste) como indicadores de verdaderos cambios en la percepción del objeto. Sin embargo, para el modelo de la perspectiva sólo representan cambios en cuanto a las respuestas del lenguaje, sin implicar verdaderamente un cambio en la percepción del objeto. El modelo de la adaptación, que pasaremos a presentar a continuación, recoge también esta última idea, aunque partiendo de razones bastante diferentes.

Todos estos modelos que llevamos vistos, que sin duda muestran de unos a otros una progresión tendente a dar cuenta de una mayor complejidad de fenómenos, sin embargo, todavía se encuentran limitados en un nivel u otro para dar cuenta de todos los resultados que se han podido observar en estos estudios referidos al juicio psicofísico y a los juicios sociales. Lo que no quiere decir que los efectos predichos por estos modelos sean falsos;

sencillamente deberán ser articulados con otros aspectos acaso demasiado olvidados. Hasta aquí quizá lo que más ha podido destacar es la poca importancia que ha sido acordada por estos modelos a las significaciones de los objetos que se trata de percibir y juzgar. En todo este campo del juicio social y de la percepción, es, sin lugar a dudas, el modelo de la adaptación formulado por Tajfel (1957) el que ha venido a integrar la mayor parte de resultados a primera vista contrapuestos.

1.2. El efecto del valor en la percepción social

Gran parte de los trabajos que dan cuenta de los efectos del valor en la percepción social encuentran su punto de partida en una serie de hipótesis formulada en 1947 por Bruner y Goodman en el marco de la «New Look» de la percepción. Estos autores postularon que la evaluación de un objeto valorado sería sobrestimada en relación con la dimensión de un objeto de idénticas dimensiones físicas, pero neutro respecto a tal dimensión de valor. La segunda de sus hipótesis se refería a que cuanto mayor fuera la diferencia de valor entre los dos objetos, mayor sería dicha sobrestimación de las dimensiones del objeto valorado.

Para poner a prueba estas hipótesis, Bruner y Goodman compararon los juicios de las dimensiones de unas monedas con los juicios de las dimensiones de discos de cartón del mismo diámetro. Para ello pidieron a niños de 10 años que proyectaran en una pantalla el foco de luz circular que ellos estimasen ser idéntico al área de los discos o de las monedas que se les mostraban. Mediante este método, el grupo experimental estimaba las dimensiones de monedas de diferentes valores (1, 5, 10, 25 y 50 centavos), mientras que el grupo de control evaluaba el ta-

maño de discos de cartón grises y de diámetro idénticos a los de la serie de monedas mencionadas. Los resultados mostraron que los niños tendían a sobrestimar el tamaño de las monedas respecto a los tamaños estimados de los discos de cartón. Por otra parte, mostraron también que esta sobrestimación fue más acentuada en el caso de las monedas de mayor valor.

Una de las primeras cuestiones suscitadas por estos resultados se centró en las características físicas de los estímulos como posible explicación concurrente a la hipótesis del valor de las monedas. Así, Carter y Schooler (1949) trataron de realizar una réplica al estudio de Bruner y Goodman (1947) incluyendo, además de los grupos que debían juzgar monedas y discos de cartón, un grupo que juzgase discos de metal. Los resultados mostraron que las monedas de 25 y 50 cts. fueron sobrestimadas respecto a los discos de cartón, pero que sólo la moneda de 50 cts lo fue respecto al disco de metal correspondiente. Bruner y Rodrigues (1953) «replicaron» este estudio de Carter y Schooler, pero sólo usaron monedas de 1, 5 y 25 centavos, y encontraron que las tres monedas fueron sobrestimadas respecto a los discos de cartón (aunque no de modo significativo para la moneda de 1 cts); sin embargo, no encontraron ninguna sobrestimación respecto a los discos de metal. Si no fuera porque Carter y Schooler encontraron la sobrestimación en la moneda de 50 cts, no incluida en el experimento de Bruner y Rodrigues, probablemente se hubiera podido concluir que no era el valor de la moneda, sino su constitución metálica lo que explicaba dicha sobrestimación respecto a los discos de cartón. Alguien tiempo después, el ingenioso experimento de Holzkamp y Perwitz (1966) vino a zanjar esta cuestión al dejar establecido que no era necesaria la constitución metálica para producir dicha sobrestimación, pero sí la diferencia de valor

de sus resultados, distinguiendo las sobrestimaciones de los niños provenientes de un medio pobre y las de los niños de un medio rico. Y efectivamente, los niños provenientes de medios pobres tendían en mayor grado que los niños de medios ricos a acentuar dicha sobrestimación.

Sin embargo, este último efecto no ha recibido un apoyo experimental claro (una revisión de estos trabajos puede consultarse en Tajfel, 1969), quizá debido a la dificultad de determinar con claridad la naturaleza psicológica de la variable riqueza-pobreza, como se puede desprender del experimento de Ashley, Harper y Runyon (1951), que indujeron mediante hipnosis un estado subjetivo de pobreza o de riqueza, y constataron, en concordancia con los resultados de Bruner y Goodman, que los sujetos hipnotizados en la pobreza sobrestimaban las magnitudes de las monedas con mayor intensidad de lo que lo hacían los niños «ricos».

Los efectos del valor sobre los juicios de los estímulos físicos se han estudiado con otros tipos de objetos valorados (sobreponiendo a discos de cartón un signo de dólar o una esvástica), y también se ha encontrado el efecto de sobrestimación en ambos casos, aunque menos acentuado en la condición de la esvástica (Bruner y Postman, 1948). Sin embargo, los resultados de los experimentos de Kein, Schlesinger y Meister (1951) y de Solley y Lee (1955) no constataron dicha sobrestimación en los discos acompañados de la esvástica. Lambert, Solomon y Watson (1949) pusieron de manifiesto al mismo tiempo que el efecto se extendía hasta edades muy bajas (3 a 5 años). Estos autores utilizaron un procedimiento bastante interesante desde el punto de vista metodológico. Pidieron a los niños que estimasen el tamaño de diversas bolsas de patatas fritas antes y después de un período de refuerzo durante el cual se podían intercambiar las bolsas de patatas

fritas por caramelos. La sobrestimación fue mayor durante el período de refuerzo que antes. Después de un período de extinción, durante el cual las bolsas no podían ser intercambiadas por caramelos, el tamaño de las bolsas no difería de la fase inicial, anterior a todo tipo de refuerzo.

Después de la exposición de estos trabajos, resulta difícil concluir que falta apoyo a la hipótesis de Bruner y Goodman (1947), según la cual los juicios de la magnitud física están afectados por el valor asociado. También es cierto que no se le puede dar completo apoyo empírico. Nos encontramos en una situación en la que unas veces el valor puede llevar a la sobrestimación y en otras no. El trabajo teórico realizado por Tajfel (1957) ha venido a esclarecer algunos de los implicitos de estos experimentos, que no siempre eran tenidos en cuenta y que, sin embargo, podrían dar cuenta de las aparentes contradicciones entre los resultados. La sistematización de esta reflexión ha sido agrupada bajo la llamada teoría de acentuación.

1.2.1. La Teoría de la acentuación

Eiser y Stroebe (1972) insisten en la importancia que reviste el tener en cuenta la distinción entre la dimensión focal (atributo del que se requiere el juicio del sujeto) y las dimensiones periféricas de un objeto (v. gr., las significaciones y el contexto en el que se realizan tales juicios). Así, por ejemplo, en el caso de las monedas entraría en juego una dimensión focal referida a la estimación de su tamaño y una dimensión periférica que viene dada por el valor que representa cada moneda. Ambas dimensiones pueden estar correlacionadas de tal modo que conociendo una de ellas se puede inferir la otra.

De igual modo, conviene tener en cuenta los gradientes de distribución de la di-

moneda periférica y de la focal: pueden estar correlacionados uno a uno, en cuyo caso se hablará de covariación simultánea (como en el caso de las monedas), pero una dimensión puede agrupar en una sola categoría diversos estados de otra dimensión, en este caso se habla de clasificación. Además de estos tipos de correlación conviene también tener presente si la correlación entre el valor y la dimensión física que se juzga es positiva (los objetos de mayor valor son también los de mayor tamaño) o negativa (los objetos de menor tamaño son los que tienen mayor valor).

Este conjunto de distinciones son fundamentales para comprender dos tipos de resultados que a veces se incluyen dentro de la teoría de la acentuación formulada por Tajfel (1957, 1959). En primer lugar consideraremos aquellos casos en los que se da una covariación simultánea. Es decir, son casos en los que todos los estímulos de una serie difieren unos de otros de modo sistemático sobre al menos dos dimensiones. En este caso se puede decir que se superponen en pleno grado dos dimensiones a las que se puede recurrir para discriminar unos estímulos de otros. Veremos que el efecto de acentuación en estos casos suele ser *unimodal*: los desplazamientos (de asimilación o de contraste) de los estímulos de una serie siguen todos la misma dirección. Ahora bien, podemos todavía diferenciar aquellos casos en los que el efecto de la acentuación se traduce por una sobrestimación y aquellos en los que se traduce por una subestimación. Es decir, incluso si en las formulaciones de Tajfel la dirección de la sobrestimación no es importante para las asunciones básicas de su teoría de la acentuación (cf. Eiser y Stroebe, 1972, p. 82), sin embargo, se verá que este efecto de asimilación a los extremos más valorados tendrá su importancia ante una articulación entre las acentuaciones intraserie y las acentuaciones entre series.

En segundo lugar, presentaremos algunos trabajos en los que una dimensión periférica divide una serie continua en dos partes: presentaremos así los estudios sobre la clasificación. El efecto de acentuación que se observa adopta la forma *bimodal*.

1.2.1.1. La distorsión unimodal

Los experimentos inspirados en los juicios sobre monedas que acabamos de ver son a primera vista muy simples. Sin embargo, en ellos está contenida una gran variedad de factores y procesos que requieren cierta clarificación. Tomemos algunos datos del experimento de Carter y Schooler (1949) y del experimento de Bruner y Rodrigues (1953) para ilustrar el punto de partida de la reflexión realizada por Tajfel (1957). En ambos tipos de estudios se comparan monedas, discos de metal y discos de cartón. Sólo vamos a retener los objetos más extremos de cada experimento (la moneda de 1 y la de 50 cts en el experimento de Carter y Schooler y la de 1 y la de 25 cts en el experimento de Bruner y Rodrigues, siendo ésta la moneda de mayor valor utilizada por estos autores), con ello nos es suficiente para ilustrar el razonamiento que nos interesa presentar aquí. En la tabla 1 hemos agrupado unos datos (mencionados por Eiser y Stroebe, 1972) correspondientes a las diferencias de porcentaje entre el tamaño real y el tamaño estimado para cada estímulo.

Cuando se comparan los porcentajes de las distorsiones intraserie (diferencia entre las sobrestimaciones y/o las subestimaciones de los dos estímulos más extremos de la serie), se puede observar que en las monedas la distorsión intraserie (aproximadamente 15 por 100) es mayor que en los discos de metal (entre el 6 y el 9 por 100). Por el contrario, cuando se comparan individualmente monedas y discos de metal, el efecto de sobrestimación

TABLA 1

Ejemplos de la distorsión intraserial partiendo de los experimentos de Carter y Schooler (1949) y del de Bruner y Rodrigues (1953)

Experimento de Carter y Schooler				
	1 cts		50 cts	
	%	%	%	%
Moneda	-5	+10	15	
Disco de metal	-1	+5	6	
Disco de cartón	-4	+4	8	

Experimento de Bruner y Rodrigues:				
	1 cts		25 cts	
	%	%	%	%
Moneda	+1,47	+16,34	14,87	
Disco de metal	+5,04	+13,58	8,54	
Disco de cartón	-1,67	+5,03	6,7	

para las monedas no resalta. Así pues, las diferencias entre los elementos de la serie de las monedas están más acentuadas que las diferencias correspondientes a las series de los discos de metal y de cartón.

Es esta diferencia la que tomó Tajfel (1957) como punto de partida para elaborar su teoría de la acentuación. El postulado central de esta teoría es que cuando a una serie de estímulos que varía sobre una dimensión física le está correlacionada una variación de valor, o se produce un aumento de las diferencias entre los elementos de dicha serie.

Así formulada, la teoría de la acentuación es lo suficientemente general como para dar cuenta aproximadamente de todos los efectos observados en estos tipos de experimentos sobre los juicios perceptivos. En esencia, implica que la extensión de los juicios dentro de una serie de objetos de valor es mayor que la extensión de los juicios dentro de una serie de objetos sin valor equivalente en tamaño. Pero esta

extensión puede ser de tipo bimodal (subestimación de las monedas más pequeñas y sobrestimación de las monedas mayores), o unimodal (únicamente sobrestimación de las monedas con mayor valor, o sólo subestimación de las monedas con menor valor). En los estudios con monedas, o estímulos en los que la dimensión de valor y la dimensión física manifiestan una covariación de 1:1 (las monedas se diferencian unas de otras en tamaño y en valor; cuanto mayor es la moneda mayor es su valor), se observa una distorsión unimodal: sólo el efecto de sobrestimación. En otro orden de cosas, este tipo de distorsión, sobre todo en las monedas de mayor tamaño, es totalmente coherente con la hipótesis de que cuanto mayor sea el valor, mayor será la distorsión. Puesto que las monedas mayores tienen mayor valor, entonces resulta coherente con la hipótesis el hecho de que sea en éstas en las que se observa mayor distorsión.

Esta hipótesis de distorsión unimodal debería intervenir a su vez en la subestimación de las dimensiones si cuanto menor fuesen los tamaños mayor fuese su valor (v. gr., las monedas de 100 ptas. respecto a las de 50 ptas.). La puesta a prueba de este efecto no permanece sin encontrar grandes dificultades. En efecto, como ha sostenido Holzkamp (1965) (Holzkamp y Keiler, 1967; Holzkamp y Perwitz, 1966), existe una gran cantidad de casos en nuestro entorno en los cuales se encuentra que los objetos de gran tamaño son los que más valor tienen. De este modo, cuando el sujeto participa en uno de estos experimentos, tiene formada esta «hipótesis perceptual», según la cual lo que más vale es lo de mayor tamaño, por lo que tendría que prevalecer el efecto de sobrestimación sobre el de subestimación (o el efecto de la positividad más que el de la negatividad) en todos los casos en los que se evalúa la «información perceptiva» de los objetos a los que le está asociado un valor.

El largo aprendizaje que se suele dar en la vida diaria de dicha «hipótesis perceptual» ha llevado a Holzkamp, Keller y Perlwitz (1968) a sostener que, independientemente de la correlación que de hecho se establezca entre el valor y el tamaño en un experimento, se tendería a asistirse siempre a un efecto de sobrestimación, basado en la intervención de la «hipótesis perceptual». Sin embargo, como lo advierten Eiser y Stroebe (1972), cuando se analizan con todo detalle los datos de los experimentos del equipo de Holzkamp, se encontraría, no sin cierta ironía, que se produce tanto una sobrestimación como una subestimación. También la lectura de los datos de Tajfel (1959b) que realizan Eiser y Stroebe (1972) muestra el efecto de asimilación, ya en el sentido de una sobrestimación del peso de objetos con valor, ya en el sentido de una subestimación.

Así pues, al final de la presentación de este debate en torno a los juicios de estímulos físicos correlacionados con una dimensión de valor, lo podemos concluir reteniendo dos tipos de efectos: por una parte, un efecto de acentuación de las diferencias intraserial. Por otra parte, que la dirección de esta acentuación tiende a ser unimodal: sobrestimación del estímulo mayor sin ir acompañada dentro de una misma serie de una subestimación de los estímulos más pequeños, caso típico de las correlaciones positivas entre el valor y el tamaño; o subestimación de los juicios del tamaño sin ir acompañada de una sobrestimación de los estímulos mayores, cuando la correlación entre el valor y el tamaño es inversa.

En síntesis, la acentuación intraserial está anclada en un solo extremo de la serie, de aquí que hayamos referido estas situaciones como distorsiones unimodales. A continuación se trata de ver a qué tipo de conclusiones se puede llegar cuando esta distorsión esté anclada en los dos extremos y, por tanto, que se asista a

distorsiones bimodales dentro de una misma serie.

1.2.1.2. La distorsión bimodal

Si la imposición de una dimensión continua de valor sobre una serie continua de estímulos produce una acentuación de diferencias dentro de la serie, no es menos cierto que la imposición de una clasificación a una serie continua de estímulos también viene a producir un aumento de diferencias dentro de la serie continua, pero esta vez anclada sobre los niveles de la clasificación, por lo que podemos hablar de una distorsión bimodal o de una acentuación entre clases. Veamos una ilustración experimental antes de pasar a comentar las implicaciones que esto puede tener con vistas a los juicios sociales.

Tajfel y Wilkes (1963) se proponen estudiar en qué medida los juicios, respecto a una dimensión física de estímulos, son afectados por la superposición de una clasificación que guarda cierta relación con dichos estímulos. La predicción principal que formularon es que si a una serie de características físicas de un estímulo se le superpone una clasificación, de tal modo que haya una relación entre características físicas y pertenencia categorial, se producirá una acentuación de las diferencias intercategoriales y de la similitud intracategorial. Como lo advierten perfectamente Eiser y Stroebe (1972), resulta interesante retener que en las formulaciones anteriores de la teoría de la acentuación no había sido introducida esta predicción respecto a la disminución de las diferencias intraclasa. En realidad, esta disminución de diferencias intraserial, si la examinamos en su posibilidad de ejecución práctica, viene a indicar que los estímulos más pequeños serían asimilados a la «pequeñez» y que los estímulos mayores serían asimilados a la «grandeza».

Para verificar estas predicciones, Tajfel

y Wilkes diseñaron un experimento en el que tomaron como estímulos físicos una serie de ocho líneas, que iban desde 16,2 cm hasta 22,9 cm, con una diferencia de un 5 por 100 de longitud entre las dos líneas más próximas. Estas líneas fueron presentadas a los sujetos de tal modo que las cuatro más pequeñas llevaban superpuesta la letra A y las cuatro mayores res- tantes la letra B (condición clasificada). Esta condición fue comparada a otras dos: una en la que las letras A y B fueron superpuestas sobre las líneas, pero sin guardar relación con su longitud (condición clasificación al azar); en la otra condición se presentaban las líneas sin su- perponer ninguna letra (condición sin clasificar). Los resultados confirmaron que en la condición clasificada se acentuaban las diferencias entre las líneas que llevaban la letra A y las que llevaban la letra B, sobre todo en el punto de transición de una clase a otra (entre la cuarta y la quinta línea), lo que no ocurría en el resto de las condiciones. El análisis de las diferencias intraclasa apuntó hacia una tendencia en que los estímulos, dentro de una clase, sean juzgados más similares entre ellos en el grupo clasificado que en los dos otros grupos, pero esta diferencia no alcanzó una significación estadística suficiente.

Otros experimentos (Lilli, 1970; Marchand, 1970, citados por Eiser y Stroebe, 1972) han corroborado la hipótesis de la acentuación de diferencias entre clases, y tampoco han podido poner de manifiesto el efecto de la disminución de diferencias intraclasa.

Como ha comentado Doise (1979), tanto en los datos de Tajfel y Wilkes (1963) como en los de Marchand (1970) es posible que la línea más pequeña (la primera) y la línea mayor (la octava) hayan servido de «categorizaciones suplementarias», que valdrían de anclaje para el surgimiento de subdivisiones intracategoriales (v. gr., más o menos pequeñas, más o menos grandes). Para poder concluir exhaustivamente

te sobre este punto sería necesario disponer de algunos estudios más.

La importancia de la hipótesis de la disminución de diferencias intraclasa es evidente para poder generalizar estos procesos de los juicios perceptivos a otros fenómenos de escala más social. Este es el caso, por ejemplo, del funcionamiento y formación de los estereotipos que se pueden definir con Secord y Backman (1974, p. 67) como «la acción de asignar atributos a una persona únicamente par- tiendo de la clase o categoría a la que pertenece». Aplicando a la percepción de las personas el efecto de acentuación que se observa en la percepción de los objetos físicos clasificados, se puede predecir que cuando resalte una dimensión (étnica, por ejemplo) que clasifica a dichas personas en dos grupos distintos, se producirá un aumento de las diferencias percibidas entre las dos personas, y, según un aspecto ampliamente constatado en los funcionamientos de los estereotipos, se debería percibir un aumento de la similitud intracategorial.

Aunque con los objetos físicos no se encontró tal aumento de similitud intracategorial, sin embargo, tal predicción parece verificarse en los juicios de las personas. Esto es lo que mostró el experimento de Tajfel, Sheikh y Gardner (1964) en el que pidieron a los sujetos que juzgaran por medio de diversas escalas bipolares ya dos indios ya dos canadienses. Cada una de estas cuatro personas estimuló fue evaluada por los sujetos una vez que las habían escuchado en una entrevista de aproximadamente ocho minutos de duración.

Los resultados mostraron que se acentuó la percepción de la similitud entre las dos personas indias, por un lado, y entre las dos personas canadienses, por otro, únicamente sobre los rasgos «típicos» del estereotipo correspondiente al grupo de las personas evaluadas. Aunque se ha alegado contra este experimento que posiblemente dichas diferencias no implicaron una dis-

torsión, sino que, de hecho, las dos personas de cada grupo podían haber sido realmente más similares entre ellas, sin embargo, como tendremos ocasión de ver cuando se examinen los efectos de la categorización, otros experimentos han podido verificar que este «sesgo» perceptivo de la homogeneidad intragrupal es inducido por la resaltación de una pertenencia categorial.

Sostener que los estímulos sociales, al sobreponerles una pertenencia categorial dada, son percibidos como más homogéneos entre ellos, puede resultar un punto de partida justificado para llevar a cabo un determinado tipo de análisis teórico. Sin embargo, no es necesario insistir mucho para que resulte lógico suponer que, a pesar de tal homogeneidad intracategorial, complementariamente, dentro de una categoría dada, todavía pueden seguir existiendo diversas diferencias interindividuales. Como veremos más adelante, algunos modelos sobre el estudio de los prototipos han situado sus bases conceptuales justamente en la importancia de tales diferencias.

A este nivel, quizá los trabajos sobre la categorización han pasado demasiado rápidos por encima de las posibilidades teóricas que conlleva no sólo concebir una homogeneidad intracategorial, sino, además, elaborar modelos que puedan ser articulados con la existencia de la diversidad dentro de una categoría. Son quizá estas diferencias las que, a fin de cuentas, aseguran las acciones y los dinamismos dentro y entre las categorías.

Otra implicación de la acentuación de la similitud intracase está directamente relacionada con los postulados básicos de la teoría de la identidad social (cf. Tajfel, 1978). En efecto, como desarrollaremos posteriormente, la disminución de las diferencias intracase constituye uno de los índices (quizá una condición) de que se ha activado un proceso de (auto) atribución de las dimensiones que definen

obligados a comparar diferentes escalas subjetivas de diferentes individuos para poder evaluar la actitud de un individuo concreto. Así, por ejemplo, cuando decimos que un individuo manifiesta un efecto de desplazamiento, en el ámbito de los juicios sociales, esto sólo quiere decir que otro individuo o grupo lo manifiesta en menor grado.

Este es de modo muy general el marco en el que Thurstone y Chave (1929) iniciaron sus trabajos sobre la construcción de escalas de actitudes. Como es ampliamente conocido, su método consistió en presentar diversas proposiciones que expresaban un grado u otro de favorabilidad o desfavorabilidad hacia un objeto de actitud dado (Iglesia, negros, etc.). Pedían a grupos de sujetos que, independientemente de su propia actitud frente al objeto en cuestión, trataran de clasificar lo más objetivamente posible aquellas proposiciones en función del grado de favorabilidad o desfavorabilidad que contenían frente a un objeto dado. Thurstone y Chave (1929) pensaron al principio que las diversas proposiciones serían juzgadas de modo similar por los distintos jueces. Independientemente de su propia actitud frente al objeto. Este era incluso para ellos uno de los requisitos para decir si una determinada escala podía ser considerada como válida o no.

Hinckley (1932) se encontró entre los primeros en lanzarse a construir escalas con jueces de distinta actitud frente al objeto en cuestión; concretamente, las actitudes frente a los negros. Para ello formó tres grupos de jueces: dos grupos de blancos (uno de ellos favorable y otro opuesto a los negros) y un grupo de sujetos negros. Calculó las correlaciones entre las clasificaciones realizadas por los distintos grupos de jueces y observó que todas eran muy altas (superiores a 0,90). Otros muchos trabajos se realizaron en la misma línea y todos obtenían casi siempre correlaciones igualmente altas (para una re-

visión, vid. Eiser y Stroebel, 1972; vid. también, Doise, Deschamps y Mugny, 1980).

Son Hovland y Sherif (1952) los que algún tiempo después advirtieron la contradicción entre estos trabajos y aquellos resultados puestos de manifiesto por la «New Look» en la percepción. Concretamente, como lo citan Eiser y Stroebel (1972), Hovland y Sherif (1952, p. 23) mencionaron que, cuando se comparaban las afirmaciones de los capítulos de la psicología social referidas a la percepción con las afirmaciones de los capítulos referidos a los juicios sociales, en aquéllos se afirmaba que las actitudes y motivaciones del perceptor afectaban sus percepciones; mientras que en los capítulos referidos a las escalas de actitudes se sostenía que los juicios no estaban afectados por las propias actitudes de los jueces frente a un objeto dado.

Con estas paradojas como frente teórica, trataron de replicar al estudio de Hinckley, pero sin excluir de sus análisis los sujetos más extremos (hecho que se venía practicando corrientemente en función del famoso «criterio de descuido»). Sometieron así las 114 afirmaciones respecto a los negros a cuatro grupos distintos de sujetos: un grupo de sujetos negros, otro de sujetos blancos favorables a los negros, otro también de sujetos blancos pero desfavorables a los negros y un grupo de blancos intermedios. Los resultados mostraron que respecto al grupo de blancos intermedio, los sujetos negros y los blancos favorables a los negros, incluyeron un alto número de ítems en la categoría de «desfavorable». Es decir, cuanto más a favor de los negros era la actitud de los jueces, más tendían a clasificar las diversas proposiciones como expresiones de actitudes desfavorables a los negros. Sherif y Hovland (1952), simétricamente, esperaban lo opuesto en los sujetos con actitudes opuestas a los negros; es decir,

que juzgaran un mayor número de posiciones como favorables a los negros. Sin embargo, este último resultado no apareció de modo significativo. Recuérdense aquí otros tipos de asimetrías de los juicios que señalábamos al presentar el modelo de la asimilación y contraste.

Eiser y Stroebe (1972) revisan más de una decena de estudios y en una gran mayoría (Manis, 1960, 1961; Prothro, 1955, 1957; Sellitz, Edrich y Cook, 1965; Upshaw, 1962; Ward, 1966; Zavalloni y Cook, 1965) advierten que se produce una diferencia en los juicios que emiten los grupos de jueces cuando tienen actitudes diferentes. Su conclusión es que cuanto más favorable es la actitud de los jueces hacia un tema dado, más tenderán a mostrar un efecto de polarización en sus juicios.

Eiser y Stroebe (1972) piensan que en las situaciones de los juicios sociales se tendría, por una parte, una dimensión focal referida al juicio solicitado directamente a los jueces y, por otra, una dimensión periférica referida a la propia posición que ocupan los jueces respecto al tema en cuestión. Ya Sherif y Hovland (1961) habían apuntado la posibilidad de que los jueces podrían haber categorizado los distintos estamentos actitudinales en función de su propia actitud favorable o desfavorable hacia ellos; es decir, sus propias actitudes servirían de punto de anclaje para los juicios. De este modo, Eiser y Stroebe (1972) formularon la hipótesis de que los jueces pueden discriminar unos ítems de otros, no sólo en términos de la posición del ítem sobre la dimensión (focal) de favorabilidad hacia el tema en cuestión, sino también en términos de las propias posiciones de los jueces sobre la dimensión (periférica) de aceptabilidad personal. Es decir, esta dimensión periférica actuaría como punto de anclaje categorial. De esto se deduce que cuanto más extremas son las posiciones personales de los jueces, mayor será el grado de distorsión o polarización hacia los extremos.

Esta hipótesis de la correlación entre la dimensión focal y la periférica y del grado de congruencia entre la dimensión periférica y las etiquetas de la escala (Eiser y Mower White, 1975, p. 770) permite predecir que la polarización puede operar tanto en aquellos jueces favorables como en los que están en contra.

Una ilustración experimental de esta hipótesis la podemos extraer del estudio realizado por Eiser y Mower White (1974). Estos autores formaron tres grupos de jueces (estudiantes de unos 15 años) en función de su actitud (favorable, neutra o desfavorable) frente a la autoridad de los adultos. Pidieron a los sujetos que juzgaran diez afirmaciones (cinco favorables y cinco desfavorables), todas relacionadas con el tema de la autoridad de los adultos. Para juzgar estas diez proposiciones proporcionaron a los sujetos diez escalas distintas. De tal modo que la connotación de la mitad de estas estaba positivamente correlacionada con la posición favorable a la autoridad (v. gr., obediente-desobediente), y por tanto, negativamente con la actitud desfavorable a la autoridad de los adultos. Por el contrario, en las

otras cinco escalas restantes la connotación estaba positivamente correlacionada con la actitud desfavorable a la autoridad (v. gr., independiente-dependiente), y por consiguiente, negativamente correlacionada con una actitud favorable a la autoridad. Los resultados mostraron claramente que el grupo favorable a la autoridad de los adultos polarizó más sus juicios que los otros dos grupos (intermedio y desfavorable) sobre las escalas cuya connotación estaba positivamente correlacionada con la actitud favorable a la autoridad (obediente-desobediente). Por el contrario, sobre las escalas positivamente correlacionadas con una actitud desfavorable a la autoridad (independiente-dependiente) fue el grupo de jueces desfavorable a la autoridad el que polarizó con mayor intensidad sus juicios.

Los contextos normativos que presiden las situaciones de los juicios sociales son, pues, los que modulan los efectos de la expresión de un tipo u otro de respuestas. «Variando» estos contextos normativos debería ser posible también variar la expresión de un grado de extremismo u otro de los juicios respecto a un tema dado.

Veamos un experimento interesante realizado recientemente por Mugny (1983) que toca directamente a tal problema. Este investigador pidió a varios grupos de sujetos que juzgasen el grado de extremismo político (de derecha a izquierda) de una serie de proposiciones referidas al ejército. Pero antes de que los sujetos pasaran a juzgar las diversas proposiciones, se comunicó a la mitad de los sujetos que el experimento pretendía evaluar las tendencias personales a la *originalidad*, mientras que a la otra mitad de los sujetos se les decía que se pretendía evaluar la *tendencia a la desviación*. Los resultados son netos: los sujetos de «izquierdas» polarizan más sus juicios en la condición de originalidad que en la condición de desviación. Por el contrario, los juicios de los sujetos «moderados» no se vieron afectados por la *resaltación* del contexto normativo de originalidad o de desviación. Como concluyó el autor, en función de los contextos normativos, podemos asistir a paradojas tales que los moderados pueden ser más extremos en sus opiniones de lo que lo son los más extremos en sus actitudes (Mugny, 1983, p. 54).

He aquí, pues, algunos de los modelos que tratan de dar cuenta de los avatares de la percepción social. Hemos indicado cómo los procesos de percepción implican todo un conjunto de fenómenos que van desde los modos de expresión de los juicios hasta la definición de los puntos de anclaje utilizados para ordenar una serie, para emitir un juicio o para situar un estímulo dentro de un contexto dado. Estos puntos de anclaje pueden tener orígenes muy diversos, pero cualquiera que

sea su origen, una característica les une: sirven para organizar la percepción de los estímulos. En esta sección se podría concluir que la percepción no puede operar sin formar esos puntos de referencia. Un objeto es percibido en función de la similitud o diferencia respecto a otro objeto. Es decir, la percepción social opera agrupando unos estímulos con otros, diferenciando y seleccionando unas u otras características de los estímulos; en definitiva, formando categorías de inclusión y de exclusión de estímulos que pueden ser tratados como equivalentes o como diferentes. Se trata, pues, de entrar ahora de lleno en esos procesos de categorización para analizar las bases psicológicas y sociales que los sustentan, así como las consecuencias que les son específicas.

2. LA CATEGORIZACIÓN DEL CONTEXTO SOCIAL

2.1. La noción de categorización

El estudio de los fenómenos de la categorización es uno de los mayores legados de la llamada «New Look» en la percepción (Bruner, 1958). La categorización puede ser definida como el proceso por el que se minimizan las diferencias de diversos objetos con vistas a reducir «las infinitas diferencias entre estímulos a porciones cognitivas y comportamentales manejables» (Rosch, 1978, p. 28). Más concretamente, «existe una categoría cuando dos o más objetos o sucesos diferenciados son tratados como equivalentes» (Mervis y Rosch, 1981, p. 89). Hamilton (1979, p. 56) escribe: «dentro del enfoque cognitivo, la agrupación por parte del perceptor de objetos en clases equivalentes es vista como una forma de reducir la enorme complejidad de los estímulos del ambiente con los que el perceptor está

confrontado». Así pues, el acto de la categorización, que implica el proceso de asignar los objetos a categorías, presupone la presencia de dos aspectos cognitivos fundamentales: la *simplificación* del ambiente a través de la *acenuación* de similitudes y diferencias entre los objetos.

Existe un gran acuerdo entre los investigadores de este campo para entender la categorización como un proceso central dentro del conjunto de otros procesos cognitivos y de la vida social de los individuos. Por ejemplo, Wilder (1981, página 213) afirma que la categorización es un «proceso cognitivo omnipresente». De igual modo, Rosch *et al.* (1976, página 382) consideran que «una de las funciones más básicas de todos los organismos es separar el ambiente en clasificaciones». Es considerada también como un proceso adaptativo esencial (Rothbart, 1981). De modo parecido, Tajfel (1972, p. 274) considera que segmentar el ambiente para agruparlo es una condición *sine qua non* para la supervivencia del individuo o de los grupos. Además de ser un proceso cognitivo fundamental que sistematiza y ordena el ambiente social, la categorización también constituye un fenómeno esencial para orientar los comportamientos sociales y para mantener y crear los valores, las normas y las creencias. En definitiva, constituye un sistema sociocognitivo que crea, orienta y define la situación concreta de un individuo en la sociedad (Tajfel, 1972). En última instancia, la base primordial de la categorización se viene a situar en el restablecimiento de un equilibrio entre la variedad de las propiedades de los estímulos y las deficiencias cognitivas de la mente humana que no es capaz de operar sino con un número limitado de informaciones al mismo tiempo (entre cinco y nueve, según Miller, 1956).

¿Cuáles son los criterios por los que se procede a ordenar el ambiente en categorías? A primera vista, una de las respues-

posibilidad de que existan características que se entrelazan a distintos niveles de la clasificación, todo ello le lleva a subrayar la dificultad de delimitar las fronteras entre las categorías y a inclinarse por el criterio de los «*patrones de semejanza*» que forman los objetos como base de la asignación de un objeto a una clase o categoría.

Este análisis ha contribuido a que se vaya renunciando a un enfoque de la categorización en términos de agrupaciones simétricas y exclusivas, es decir, ha introducido la posibilidad de que se acepte que las fronteras entre una y otra categoría pueden ser difusas, y que la homogeneidad no es la propiedad por excelencia para determinar el contenido dentro de una categoría dada. Se abandona (p. ej., Rosch, 1978; Tversky, 1977) como criterio de pertenencia a una clase o categoría el principio «del todo o nada» para pasar a centrarse en una concepción de las categorías como «conjuntos difusos», como constelaciones formadas por características parciales y variadas de los objetos.

Esta nueva concepción ha dado lugar a dos orientaciones teóricas importantes. Por una parte, dada la asimetría y diversidad que se puede encontrar dentro de una categoría, se parte del postulado según el cual unos miembros constituirán mejores ejemplares de dicha categoría que otros. Este punto ha dado lugar a una gran cantidad de trabajos recientes sobre el estudio de los prototipos concebidos bajo el enfoque de este modelo jerárquico (cf. Cantor y Michel, 1979; Forgas, 1980; Rosch, 1978; 1977; Rosch y Mervis, 1975; Tversky, 1977).

Por otra parte, aceptar la ausencia de confines entre las categorías que sean claras y que estén dictados por características concretas de los objetos, es decir, aceptar la posibilidad de que puedan encontrarse categorías que no son «puras», o que una categoría esté formada por objetos que no reúnen las propiedades suficientes y

necesarias de inclusión en una categoría dada trae dos implicaciones de suma importancia.

En primer lugar, ello presupone que pueden existir categorizaciones de naturaleza muy diversa y que la inclusión de un objeto determinado en una categoría implica un acto de *distorsión* de dicho objeto, puesto que las propiedades necesarias y suficientes no son un criterio fundamental de pertenencia categorial. Por otra parte, dada la flexibilidad de las categorías, la inclusión de un nuevo objeto en una de estas categorías puede afectar la *redefinición* de la categoría. Como se verá posteriormente, los estudios sobre la categorización se han centrado más en analizar las distorsiones que sufre un objeto que es incluido en una categoría que en las redefiniciones que sufre una categoría cuando incluye un nuevo objeto.

El segundo lugar, puesto que la categorización puede operar en función de múltiples dimensiones más o menos centrales para un objeto dado, se encuentra la cuestión de analizar otros criterios de formación de las categorías que vayan más allá de meras características «objetivas» de los estímulos. Se introduce la posibilidad de que se den categorizaciones no impuestas por las propiedades perceptivas de los objetos y, por tanto, de concebir una mayor variedad de criterios que definen las pertenencias categoriales. Concretamente, los significados de valor comitantes a los objetos o los contextos de normas y valores en los que está inmerso el objeto pueden llegar a constituir otros criterios de formación de las categorías consensuales.

Basados en estos últimos aspectos, diversos estudios sobre la categorización se han centrado en la importancia que cobran los valores asociados a los estímulos y a las categorías, y han abierto de este modo la posibilidad de concebir los procesos de la categorización en interacción constante con los sistemas normativos y

mente los procesos de percepción de la realidad. Las significaciones de un objeto dado sobre el que se realiza el proceso de categorización no son consideradas por sí mismas como moduladores de todo proceso de categorización, ni se admite la posibilidad de que puedan ser construidas por el acto mismo de la categorización. Esto último supone que el individuo no es que codifique el objeto, sino que lo construye, en cuyo caso habría que centrar el peso del análisis no tanto en el proceso de codificación del objeto sino en por qué el individuo lo «procesa» así.

Puesto que las funciones esenciales de la categorización versan sobre una dimensión cognitiva referida a la sistematización del ambiente para ordenarlo y dominarlo cognitivamente y sobre una función más normativa que consiste en orientar las acciones, comportamientos y juicios de los individuos, la continuación de este capítulo la organizaremos ilustrando tanto algunos funcionamientos de la categorización en tanto que un *proceso de percepción*, como las dinámicas de la categorización como un *proceso de interpretación* activa de la realidad. La oposición de estos dos corrientes de investigación no creemos que sea interesante mantenerla por mucho tiempo y su articulación se impone como un requisito para abordar este rico fenómeno de la categorización.

2.2. El proceso de categorización

Dos aspectos resultan, pues, esenciales para comenzar el análisis de los procesos de la categorización: en primer lugar, examinar las condiciones que contribuyen a que una situación social sea organizada o percibida en términos categoriales. En efecto, aunque la categorización sea un fenómeno cognitivo «omnipresente» en los procesos de percepción, esto no debe excluir la posibilidad de que en unas situaciones

resalten percepciones relativas a la especificidad de un objeto o persona, percepciones que no están forzosamente unidas a categorías de pertenencia de los objetos o personas. Puesto que se puede esperar a priori que para un objeto dado pueden emplearse distintos tipos de categorizaciones, algunas de estas condiciones pueden ayudarnos a comprender en función de qué factores en una situación dada priman unos sistemas de categorización y cuáles en otra.

Una vez vistos algunos de los factores que activan el proceso de la categorización, se podrá pasar, en un segundo momento, a la presentación de los efectos de esas categorizaciones sobre distintos niveles del comportamiento psicosocial del individuo. Se verán así los dos aspectos fundamentales de la categorización que son (cf. Tajfel, 1972) el inductivo (asignación de un objeto a una categoría a partir de ciertos significados y características de dicho objeto) y el aspecto deductivo (asignación a un objeto de las características de la categoría).

2.2.1. La emergencia de la categorización social

Se ha detectado toda una variedad de factores y situaciones que pueden llevar a las personas a prestar más atención a la categoría a la que pertenece una información de un objeto o suceso que a los rasgos específicos de los mismos. Así, por ejemplo, dentro del marco de la relación entre la activación emotiva y funcionamientos cognitivos, Wilder, Cooper y Thompson (cit. por Wilder, 1981) han podido constatar que los sujetos con un mayor grado de activación fisiológica tienden en mayor grado a percibir un agregado de individuos que participan en una discusión en términos grupales de lo que lo perciben los sujetos menos activados. Este resultado les ha llevado a sugerir que la

tendencia a categorizar podría encontrar un origen en las limitaciones del procesamiento cognitivo de una situación, que surgen como resultado de un grado elevado de activación o estrés en los individuos.

Un segundo factor, más relevante para nuestros propósitos presentes, se refiere a la experiencia pasada y presente de los individuos con una determinada categoría o «esquema». De este modo, de acuerdo con la hipótesis de la «disponibilidad heurística» (Tversky y Kahneman, 1973), se apunta la existencia de un *efecto de primacía* (v. gr., Gaertner y McLaughlin, 1983; Herr, 1986; Higgins y King, 1981; Vinokur y Aizen, 1982), según el cual la experiencia anterior lleva a las personas a asociar categorías específicas con situaciones específicas. La intensidad de dicha asociación está en relación con la frecuencia con la que se aparecen situaciones y categorías relevantes y con la viveza y la unicidad de tales apareamientos. Los trabajos sobre la ilusión de correlación (cf. Hamilton, 1979; Hamilton, 1981) ilustran también estas dinámicas.

De igual modo, el individuo puede proyectar la dimensión de la percepción de sí mismo en una situación social como una forma de percibir a otros individuos. Así, por ejemplo, algunos datos experimentales sugieren que los individuos que toman conciencia de formar parte de un grupo único durante una interacción, también tienden a percibir a los otros individuos como formando un grupo único (Wilder, 1978).

Por supuesto, la familiaridad con las categorías (Triandis y Vassilou, 1972) y la experiencia situacional del individuo le pueden llevar a que resalte más un tipo de categorización que otro. Así, por ejemplo, McGuire y Winton (1979) constatan que la mención de la pertenencia sexual está ampliamente correlacionada con el predominio de personas del sexo opuesto en el hogar.

Este conjunto de ilustraciones experimentales avalan la hipótesis según la cual el contexto social es organizado en categorías en función de la *resaltación* de determinados índices físicos que contienen una relevancia y un valor intrínsecos para los sujetos. El efecto más directo, cuando se procede a estas categorizaciones «espontáneas», sería que se establece con más facilidad una relación entre categoría y comportamiento que entre individuo concreto y su comportamiento.

En la misma línea, también se ha mostrado que la configuración del contexto social puede hacer resaltar más una categoría que otra. Así, por ejemplo, McGuire y McGuire (1982) pusieron de manifiesto que si la categoría de una persona resaltaba en un entorno social concreto, entonces esa categoría era utilizada más fácilmente en las autodescripciones. Concretamente, diversos grupos de niños mentaban más fácilmente su estatura cuando se encontraban en clases escolares en las que el resto de los compañeros eran más bajos que ellos.

También se ha puesto de manifiesto que compartir un destino común (v. gr., ganar en la lotería) lleva a un sentimiento de pertenencia categorial común (Kramer y Brewer, 1984; Locksley, Oriz y Hepburn, 1980; Zander, Stotland y Wolfe, 1960). Recíprocamente, tal y como se verá con más detalle, la inclusión de los individuos en un mismo grupo aumenta el sentimiento de compartir un destino común (Larssen, 1980). La similitud de creencias (Stotland, Zander y Natsoular, 1961), de actitudes (Hymes, 1986), las posiciones ideológicas (Fishman, 1963) y la proximidad física (cf. Stephan, 1985) han sido también conceptualizados como factores que pueden estar en la base de la formación de categorías o grupos.

Pero la división del ambiente social en categorías no necesariamente ha de basarse en características que tienen un valor para el sujeto. Basta con que un atributo

sin significado sea presentado en una situación social como compartido por un conjunto de miembros y que se destaque que otros individuos no lo comparten, para que se instaure un sentimiento de pertenencia categorial (p. ej., Rabbie y Horowitz, 1969; Tajfel, Billig, Bundy y Flament, 1971).

Si hasta aquí la mayor parte de los factores que fundamentan la formación de categorías son esencialmente cognitivos, esto no obsta para que las preferencias de valor constituyan un factor importante de cara a la formación de categorías. Para algunos autores (Tajfel y Forgas, 1981) constituye uno de los aspectos más fundamentales y primarios en la asignación de un objeto a una categoría u otra. Uno de los experimentos que ilustra la pertinencia de las diferencias de valor para la organización de los sucesos e individuos en categorías ha sido realizado por Tajfel y Jahoda (1966). Estos autores presentaron a niños de seis y siete años una serie de cuadrados de plástico negro de distinto tamaño. Durante la primera fase del experimento, pidieron a cada niño que indicara los cuadrados que comparativamente representaban la superficie de los siguientes países: Estados Unidos, Francia, Alemania y Unión Soviética. Después, debían indicar sus preferencias para cada uno de esos países mediante el método de comparaciones por pares. Los resultados indicaron que en estos niños la ordenación de los países en función de sus preferencias (Estados Unidos y Francia son más preferidas que Alemania y La Unión Soviética) alcanzaba una tasa mayor de consenso que la alcanzaba en los órdenes realizados en función del tamaño (decir que Estados Unidos y La Unión Soviética son mayores que Francia y Alemania). Los autores concluyen que se ordena con mayor facilidad en función de las preferencias que en función de criterios factuales simples.

La importancia de los valores en la formación de las categorías introduce una

bólicos constituidos por los valores compartidos en una sociedad o en un grupo dado. Vista la gran generalidad que parece tener la categorización, ahora nos podemos preguntar por los efectos que conlleva. Como se puede fácilmente esperar, los efectos serán tan variados como las condiciones que la hacen emerger.

2.2.2. Los efectos de la categorización

Como ya se ha anticipado, la categorización constituye tanto el producto final de un proceso de percepción como el punto de anclaje que organiza tal proceso perceptivo. En efecto, la percepción de una situación sigue el llamado «principio de economía perceptiva», que se traduce por una organización de dicha situación en categorías que simplifican y reducen la variabilidad y complejidad de la situación. Así pues, en un primer momento nos centraremos en algunos efectos que produce esta inferencia de categorías durante el proceso de percepción sobre los procesos perceptivos subsecuentes. Es lo que referiremos mediante el aspecto inductivo de la categorización. En segundo lugar, pasaremos a examinar los aspectos deductivos de la categorización referidos a los procesos por los que se asigna a un miembro de una categoría una serie de características y significados sobre la base de su pertenencia categorial. Aunque los presentaremos por separado, resulta evidente que ambos aspectos están estrechamente imbricados entre sí.

2.2.2.1. Los aspectos inferenciales de la categorización

Uno de los aspectos más relevantes del proceso de la categorización viene dado por su propiedad de introducir un cierto orden allí donde existe una ambigüedad.

En este sentido, la categorización desempeña un papel esencial en los procesos de explicación de la realidad. El método más directo para poner a prueba este aspecto consiste en presentar una información ambigua, de la que no destaca una pertenencia categorial clara, y observar cómo este objeto es incluido en un sistema categorial. El efecto que se suele observar es que una vez incluida una determinada información en una categoría, a continuación resulta más difícil tener en cuenta otras informaciones específicas, y ello incluso cuando nuevas informaciones contradicen obviamente su anterior asignación categorial. Una de las primeras ilustraciones de este proceso fue realizada por Bruner y Potter (1964). Estos autores pidieron a un grupo de sujetos que tratasen de identificar una serie de personas que eran situadas en un primer momento fuera del alcance de un foco de luz. Progresivamente se aumentaba la parte iluminada por el foco a fin de ir facilitando el reconocimiento de la persona estímulo. El resultado que más nos interesa aquí de esta investigación es que los errores de identificación que cometían los sujetos en los primeros intentos del reconocimiento del estímulo contaminaban la identificación sucesiva de las personas estímulo en el momento en el que un grupo de control ya no cometía dichos errores. En la misma línea se encuentra el trabajo de Hershenson y Haber (1956), que mostró que se identificaban con mayor rapidez (con tiempos de exposición más cortos) palabras de un idioma desconocido que palabras del propio idioma, y que los errores iniciales que se cometían identificando palabras del propio idioma eran los que interferían en la posterior identificación correcta de la palabra.

Un hecho bastante aceptado dentro de los trabajos sobre la categorización es que la asignación de un estímulo a una categoría implica que se haga más difícil la exploración de otras características del

estímulo distintas de las que sirvieron para asignarlo a dicha categoría. Todo parece ocurrir como si una vez reconocida la categoría de pertenencia de un estímulo, éste deja de ser tratado en su especificidad, lo que sin duda dificulta también que pueda ser asignado posteriormente a otras categorías diferentes.

Ahora bien, los «errores» de asignación de un estímulo ambigüo a una categoría no se producen al azar, sobre todo cuando se trata de objetos que tienen un valor concreto para el perceptor. Los objetos valorados resaltan más que los desprovistos de todo valor. Por ello, no sólo se discriminarán mejor, sino que además tal discriminación tiene un valor funcional para el perceptor. Esto es lo que sugiere el experimento de Postman, Bruner y McGinnes (1948). Dichos autores presentaron, a través de un taquitoscopio, 36 palabras correspondientes a los seis valores de la tipología de Spranger. Para cada valor presentaron seis palabras de seis o siete letras, lo más similares posible en el grado de familiaridad. Cada palabra se exponía tres veces durante una décima de segundo y si el sujeto no la reconocía se volvía a exponer otras tres veces durante dos décimas de segundo, y así sucesivamente hasta que los sujetos terminaban por reconocer la palabra en cuestión. Midiéron la orientación de los valores personales de cada sujeto a través del test de valores de Allport-Vernon. Los tres efectos que nos interesa resaltar aquí se refieren a la relación entre la orientación del sistema de valores y la percepción selectiva: éstos son:

- a) *Sensibilidad selectiva*: Cuando se trata de palabras muy cargadas de valor para el sujeto, los umbrales de reconocimiento de la palabra descendían (se reconoce antes la palabra). Así pues, el sistema de valores influye en el umbral del tiempo de reconocimiento de las palabras.
- b) *Defensa perceptual*: La orientación del sistema de valores crea igualmente una

gran posibilidad de teorizaciones sobre los procesos de categorización en una vertiente más dinámica. Concretamente, se puede suponer que la formación de categorizaciones es un proceso activo por el que los individuos no sólo ordenan y simplifican el entorno complejo que les rodea, sino que además pueden llegar a mantener el sistema de valores predominante en su grupo o en su cultura particular. A pesar de ser éste un fenómeno fácilmente observable en las evoluciones constantes de nuestras sociedades, no obstante, conocemos pocos trabajos experimentales que hayan sido enfocados al estudio de la creación de categorías para salvaguardar una serie de valores imperantes dentro de un grupo. Para presentar una ilustración indirecta podemos recurrir a alguna de nuestras observaciones experimentales (Pérez y Mugny, 1985). En este experimento se presentó a los sujetos una posición ideológica alternativa que entraba en pugna con las posiciones normativas de los sujetos. En una condición, tal alternativa normativa se decía que emanaba de un grupo con una pertenencia categorial (el hecho de ser todas mujeres) común con los sujetos, mientras que en otra condición se decía que emanaba de un grupo de hombres (extragrupo para la población experimental). Cuando dicha norma alternativa provenía del intragrupo, los sujetos se inclinaron más que en las restantes condiciones a crear una nueva categorización («ellas... las feministas»), una división intragrupal, sin duda con la finalidad de proteger el sistema normativo imperante en su propio grupo.

Estos son, pues, algunos de los factores que afectan la aparición de una estructuración de la realidad en términos categoriales. Se puede concluir fácilmente que la categorización es un fenómeno que se origina en una gran variedad de situaciones. Estos factores pueden ir desde los estados específicos del individuo en una situación dada hasta los aspectos más sim-

serie de resistencias cuando se trata de percibir palabras que amenazan o que se rían incompatibles con el sistema de valores de un individuo dado.

c) *La resonancia del valor*: Las palabras no se adicionan al azar: los tanteos y las suposiciones perceptuales se realizan frecuentemente en perfecta armonía con la orientación dominante del sistema de valores. O a la inversa, cuando una palabra no encaja con los valores preferidos por el propio sujeto, éste tiene a recrearse emitiendo un mayor número de palabras sinónimas entre sí, pero «sin relación» con la palabra estímulo correcta.

Dicho experimento no está exento de todo problema metodológico, pero, sin lugar a dudas, ilustra varias formas de cómo se pueden articular los sistemas de valores con los procesos perceptivos.

Reflexionando sobre esta problemática, Tajfel (1972) distingue los «errores» de *sobreinclusión* (un ítem que no pertenece a una categoría es incluido dentro de ésta) y los «errores» de *sobreexclusión* (ítems que pertenecen a una categoría dada son excluidos de ésta). Tajfel (1972) da cuenta de varios ejemplos (Lent, 1970; Pettigrew, Allport y Barnett, 1958), que muestran que cuando una categoría está negativamente evaluada se tiende más a menudo a cometer el error de sobreinclusión de estímulos dentro de dicha categoría. Lo contrario suele ocurrir cuando la categoría está evaluada positivamente o cuando se pretende preservar su valor positivo.

Veamos el ejemplo de un efecto de sobreinclusión categorial en el tema de la identificación étnica. En el paradigma experimental, inicialmente introducido por Allport y Kramer (1946), se suele presentar a los sujetos una serie de fotografías de caras y se les pide que identifiquen el grupo étnico de tales caras. A pesar de la controversia metodológica (cf. Tajfel, 1969), se puede concluir que la gente con prejuicios (los estudios han sido mayori-

fluida por la categoría de pertenencia de las personas (p. ej., Klatzky, Marín y Kane, 1982). Ya en 1932, Carmichel, Hogan y Walter pusieron de manifiesto que el recuerdo de ciertos estímulos está afectado por la categoría de la que forman parte: cuando los sujetos debían recordar diversas figuras ambiguas que habían tenido que identificar anteriormente, comprobaban que los sujetos las deformaban en dirección de las categorías a las que los habían asignado. Los estudios sobre los rumores de Allport y Postman (1947) ilustran también este tipo de proceso, puesto que constantemente las personas tergiversaban las descripciones de las personas en función del estereotipo predominante. De igual modo, los rasgos que son relevantes para una categoría *resaltada* servirán para interpretar diversa información irrelevante o ambigua (cf. Gurwitz y Dodge, 1977; Locksley, Borgida, Brekke y Hepburn, 1980) y son mejor recordados que los irrelevantes (p. ej., Brewer, Dull y Lui, 1981; Cohen, 1981; Lui y Brewer, 1983). Este último efecto parece ocurrir sobre todo cuando la categoría de referencia es presentada durante el tiempo de la codificación de la información y no durante el tiempo de la reconocimiento (cf. Bellezza y Bower, 1981; Clark y Woll, 1981). De algún modo el mecanismo que está en la base de estos trabajos es que cuando uno sabe o anticipa (cf. Rothbart, Evans y Fulero, 1979) que una información proviene de una categoría dada, se tiende a completar o a seleccionar la información en función del conocimiento anterior que se dispone de esa categoría.

La *resaltación* de una categoría en una situación dada afecta las inferencias que se realizan sobre una información ambigua. Duncan (1976) puso de manifiesto que una serie de escenas de comportamientos agresivos ambiguos fueron interpretadas por sujetos blancos como más hostiles cuando provenían de un negro que cuando provenían de un blanco. Sa-

gar y Schofield (1980) trataron de realizar una réplica de ese mismo experimento de Duncan, y no sólo encontraron resultados parecidos cuando los sujetos que participaban en el experimento eran blancos, sino que además encontraron que los negros también tendían a interpretar ínfimos actos de hostilidad como más agresivos cuando fueron realizados por un negro que por un blanco. Estos resultados son importantes porque indican que, más allá de simples operaciones cognitivas de la deducción a partir de una categoría de pertenencia, los contenidos de dichas deducciones forman parte de diversos estereotipos consensuales e interiorizados. Veamos algunos más que abundan en este último sentido y que provienen de los trabajos relacionados con el «efecto del solo», trabajos en principio dirigidos a ilustrar los efectos cognitivos sobre la percepción de una situación social cuando es *resaltado* un sistema de categorización. Taylor (1981) menciona algunos resultados realizados por su equipo que están relacionados con el efecto de la visibilidad social. En estos experimentos manipularon la composición de los grupos de tal modo que hubiese un negro contra cinco blancos y los compararon a un grupo de tres negros y tres blancos. Los resultados principales muestran que en la condición «solo» se recuerda más lo que ha dicho el individuo negro, es percibido como más influyente y las evaluaciones tienden a ser más extremas. Así pues, cuanto más *resalta* una categoría, más influye en el procesamiento de la información que le está asociada. Otros resultados de estos mismos trabajos sugieren que no son sólo procesos cognitivos los que se activaron en tales funcionamientos de la categorización. Así, cuando se compara el contenido que se atribuye al «solo» negro con el contenido atribuido al «solo» blanco se observa que el «solo» negro es visto como menos «leader», más actor y más desviado que el «solo» blanco. Es decir, las signifi-

2.2.2.2. Los aspectos deductivos de la categorización

Un conjunto de estudios referidos a los efectos de la categorización han sido enfocados desde la corriente de la cognición social. Estos se centran en examinar las consecuencias que pueden tener los «esquemas» preexistentes respecto a la atención, codificación y recuperación de una información específica de un suceso u objeto social.

Uno de los efectos que goza de mayor apoyo empírico es que el procesamiento de un objeto, suceso o individuo está afectado por la categoría a la que pertenece. Así, por ejemplo, la rapidez del procesamiento de características faciales está in-

caciones sociales de las categorías proveen también los contenidos que forman parte de sus inferencias.

2.3. Categorización y acción social

Del trabajo sobre la clasificación de estímulos físicos de Tajfel y Wilkes (1963) que vimos anteriormente, ha partido el desarrollo de una corriente de estudios sobre la categorización social cuyo objetivo es articular diversos procesos perceptivos psicológicos con procesos sociales generales. Estos trabajos sobre la clasificación han proporcionado las bases para el estudio de las relaciones entre grupos y para abordar los procesos cognitivos de los estereotipos (v. gr., Huici, 1984).

Aplicada la categorización al contexto social, un efecto recurrente es que si un agregado de individuos, a priori intercambiable unos con otros, es dividido en dos categorías sobre la base de un criterio mínimo (p. ej., por sorteo, cf. Billig y Tajfel, 1973) se observa una creación de diferencias perceptivas y comportamentales mutuas entre los individuos de cada una de las dos categorías y una tendencia a que se acentúen las similitudes entre los individuos dentro de una categoría (cf. Doise, Deschamps y Meyer, 1978; Lorenzi-Cioldi, 1988; Wilder, 1984). Pero, además de este efecto cognitivo de la categorización, en el contexto intergrupalse observa una asimetría en la dirección sistemática que adoptan las acentuaciones de las diferencias entre grupos: el grupo en el que está incluido el propio sujeto es percibido y evaluado más positivamente que el grupo externo (para una revisión reciente de estos efectos vid., p. ej., Brewer, 1979; Brewer y Kramer, 1985; Tajfel, 1982).

Estas asimetrías se encuentran tanto en los procesos más cognitivos (percepción, recuerdo de información, codificación, etcétera) como en los comportamientos

intragrupo es aún más notable cuando se acentúa la similitud intragrupal (Allen y Wilder, 1975; Billig y Tajfel, 1973; Martín, 1987, experimento 3). La cohesión intragrupal acentúa el comportamiento de distribución de remuneraciones superiores para el intragrupo, aunque dicha variable no afecta al mismo tiempo un aumento de discriminación del extragrupo (cf. Dion, 1979). La anticipación de una situación competitiva (*versus* cooperativa) con el extragrupo es suficiente también para que la evaluación del intragrupo sea más positiva que la del extragrupo (Doise, Csepe, Cann, Gouge, Larson y Ostell, 1972; Kahn y Ryen, 1972; Rabbie, Bennoist, Oosterbaan y Visser, 1974). La *resaltación* de una situación intergrupalse (*versus* interindividual) aumenta también el favoritismo intragrupo (Doise, 1976; Tajfel, 1978).

Pero a pesar de todos estos factores que pueden modular el favoritismo del intragrupo y la discriminación del extragrupo, no obstante, ello no quiere decir que el efecto de la «simple» categorización se reduzca implícitamente a uno de esos factores. Incluso en situaciones en las que se ha resaltado la cooperación entre grupos, la inducción de la categorización produce el efecto de favoritismo del intragrupo (Komorita y Lapworth, 1982; Kramer y Brewer, 1984); como también se puede producir dicho favoritismo en algunas situaciones en las que se han *resaltado* metas supraordenadas (Deschamps y Brown, 1983). De igual modo, la acentuación de la similitud entre grupos no siempre reduce el favoritismo del intragrupo, incluso en situaciones de competitividad, la inducción de una similitud entre grupos lo puede aumentar (cf. Brown, 1984). Todo esto para subrayar que los factores que pueden modular los efectos grupales de la «simple» categorización más a menudo son modulados por la *resaltación* de tal categorización que lo inverso (cf. Turner, 1985).

Globalmente, estos resultados indican que un enfoque fundado exclusivamente en los procesos cognitivos de la categorización son insuficientes para analizar los efectos de la categorización, al menos en el campo de las percepciones sociales. En efecto, si el proceso cognitivo de la categorización se refiere a que se aumentan las diferencias entre una categoría y otra, sin embargo, todavía hay que dar cuenta de la dirección en la que irán tales diferencias. Ahora bien, en las situaciones intergrupales estudiadas en el marco del «paradigma mínimo de relaciones entre grupos» (Tajfel *et al.*, 1971), no se proporcionan índices sobre el contenido de las categorizaciones y, sin embargo, reiteradas veces se ha podido observar el doble efecto de la categorización. Es decir, la «ausencia» de información acerca de los contenidos de la categorización introduce grandes dificultades para que un modelo del procesamiento de información pueda predecir y explicar por qué se produce en tales situaciones una percepción más favorable del intragrupo que del extragrupo (cf. Van Knippenberg, 1984).

El proceso de la categorización no sólo da cuenta de la simplificación y ordenación que opera en la percepción del entorno físico y social, sino que además orienta y crea las acciones sociales. Deschamps resume claramente esta idea: «La categorización constituye el proceso que estructura las relaciones sociales al mismo tiempo que crea y diferencia a los individuos como agentes sociales. El proceso de la categorización no sólo estructura la percepción sino que además da cuenta de los diferentes comportamientos que nos permiten predecir ciertas transformaciones sociales. No sólo desempeña un papel en cuanto a la percepción, sino también respecto a la interacción entre los agentes sociales. Desde nuestro punto de vista, ello implica una extensión de un modelo que describe la percepción social a un modelo que afecta a los procesos de trans-

formación y elaboración de la realidad» (Deschamps, 1984, p. 547).

Estos diversos efectos de la categorización han obligado a los investigadores de este campo a alejarse de explicaciones meramente cognitivas de los funcionamiento de la categorización y a introducir también en sus análisis aspectos tales como las representaciones, los valores, las motivaciones y los significados normativos así como fenómenos subyacentes en los procesos de la categorización social (cf. Deschamps y Clémence, 1987).

Uno de los primeros intentos en esta línea (Tajfel, 1970) consistió en recurrir a explicaciones de tipo normativo. La idea central de esta explicación consiste en sostener que durante los procesos de socialización se aprende a valorar los grupos de los que se forma parte, incluso sin disponer de mucho conocimiento de sus características cognitivas (cf. Tajfel y Jahoda, 1966). Esta valoración del propio grupo es la que se situaría en la base de estos comportamientos de favoritismo del intragrupo y de discriminación del extragrupo.

Sin embargo, el comportamiento intergrupal en situaciones del paradigma mínimo todavía es más complejo de lo que hasta ahora hemos presentado. A menudo se observa que el favoritismo del intragrupo no se manifiesta sólo de cara a acordar más valor (en el sentido de ganancias absolutas) al intragrupo, sino que incluso se pierde en ganancias absolutas para ganar en diferenciación respecto al otro grupo (cf. Tajfel, 1978). Con esto, no sólo habría que explicar cómo a través de los procesos de socialización se aprende un conjunto de normas de «diferenciación relativa» más que de una valoración absoluta del propio grupo, sino, además, por qué en este tipo de situaciones intergrupales intervienen dichas normas y no otras tales como la justicia, la igualdad o el altruismo, que también suelen figurar entre los objetivos de los procesos de so-

y, por otra, estimar el valor de tales atributos. Ahora bien, para que dichos atributos tengan un valor, es necesario que sean reconocidos «consensualmente» como tales. Sin embargo, aunque los valores consensuales son fruto de una construcción a través de la interacción social, esto no quiere decir que necesariamente todos los grupos participen en tales procesos de definición de los valores consensuales con idéntica ponderación. Las asimetrías sociales son inevitables. Veamos alguno de sus entramados.

2.4. Las categorizaciones sociales asimétricas

Los procesos por los que se asignan significados a los atributos que definen a un grupo y que lo diferencian de otros grupos pasan tanto por procesos de comparación social como por procesos de validación social (cf. Mugny y Pérez, 1986), por procesos de «afirmación» del estatus del propio grupo como por procesos orientados al «reconocimiento» social del estatus de los otros (Moscovici y Paichelet, 1978). Por procesos de comparación, por el individuo que comparte con un grupo una pertenencia categorial será llevado tanto a verse similar a su grupo (proceso de identificación) como construir una diferencia positiva respecto a otros grupos (construcción de una identidad social positiva). Por procesos de validación, porque el individuo o grupo aspira a que los atributos que definen su especificidad sean consensualmente reconocidos como positivos.

La tendencia a construir o mantener una diferencia positiva respecto a otra categoría o grupo nos interesa especialmente aquí por cuanto puede constituir el primer motor subyacente a los efectos cognitivos de la categorización. Ya se han podido ver los casos «normales» en los

que un individuo crea comportamientos y percepciones más favorables de su propio grupo que del otro grupo. Para ilustrar este proceso de otro modo se puede recurrir a las situaciones en las que dicha diferenciación positiva a favor del propio grupo está amenazada o tiene que ser consagrada. Para Tajfel y Turner (1979) estas situaciones pueden ser abordadas teniendo en cuenta el estatus ocupado por un grupo y el sistema de creencias referido a la legitimidad y estabilidad de tales asimetrías sociales que predominan en un momento dado o en una sociedad dada. Es decir, el contexto y la estructura de creencias en la que se realizan las comparaciones entre grupos no sólo modula los efectos cognitivos de la categorización (creación de diferencias intercategoriales y acentuación de similitudes intracategoriales), sino que además modulará los efectos de favoritismo y discriminación entre grupos.

La situación que merece examinarse aquí es aquella en la que se percibe una ilegitimidad en las posiciones sociales asimétricas ocupadas en una situación dada por dos grupos. ¿Cuáles pueden ser los efectos de estas asimetrías del estatus percibido por dos grupos dentro de un sistema de creencias que no legitima la estabilidad de dichas asimetrías? Partiendo de la teoría de la identidad social, en su versión según la cual «la interdependencia positiva respecto a una identidad positiva es intrínsecamente imposible» (Turner, 1975, p. 11), se predice que en una situación inestable, tanto los grupos que ocupan una posición superior como aquellos que ocupan una posición inferior acen- tuarán las diferencias y mostrarán un acentuado favoritismo del intragrupo sobre las dimensiones pertinentes para su definición de la identidad social.

Ahora bien, algunos resultados (cf. Deschamps, 1984; Van Knippenberg, 1984) muestran otro tipo de asimetría en las percepciones intergrupales. Así, Van Knip-

penberg (1978) muestra cómo los grupos de estatus inferior sobrevaloran la importancia del estatus social (liderazgo, alta posición socioeconómica) ocupado por el otro grupo de alto estatus, mientras que los grupos de alto estatus (que ya ocupan tal posición o que están abocados a ocuparla) tienden a dar menos importancia a la dimensión del estatus. Más aún, los grupos de estatus superior tienden a acordar más importancia a la dimensión de las relaciones humanas (cooperación, modestia, amistad); es decir, tienden a evaluar más positivamente las características (consensuales) específicas del grupo de estatus inferior. El grupo superior adopta así una estrategia de reconocimiento de una identidad social positiva para el grupo inferior. Aunque eso sí, sobre las características no definicionales de su propio estatus privilegiado, y a pesar de que este reconocimiento no sea sino «indirecto», ya que consistiría en una estrategia para proteger su propia posición privilegiada, puesto que, no dándole mucha importancia a ésta, la convertiría en menos apetezible para las aspiraciones de los otros grupos.

Los trabajos de Peabody (1968; vid., también, 1985) fueron pioneros, mostrando que si la discriminación operaba esencialmente sobre la dimensión evaluativa, no obstante podía darse un cierto reconocimiento recíproco entre los grupos sobre otras dimensiones más descriptivas. De igual modo, otros trabajos recientes (Mugny y Pérez, 1986; Mummendey y Schreiber, 1983, 1984; Pérez y Mugny, 1987) también han venido a ilustrar que cuando la comparación social se realiza de modo independiente (*versus* la interdependencia), el comportamiento de discriminación es reducido e incluso se llega a favorecer el extragrupo sobre dimensiones definicionales de éste.

Van Knippenberg (cf. 1984) realiza la distinción entre atributos consensuales y atributos competitivos. Los primeros los

a una situación en la que si a un modelo hay que adjuntarle la dimensión de los valores, al otro hay que adjuntarle la multiplicidad de criterios categoriales.

Conviene ahora pasar a ver cuáles pueden ser las consecuencias de estos efectos «indirectos» que se producen como resultado de múltiples categorizaciones y de espacios de comparación multicriteriales. Concretamente, nos podemos preguntar si estas estrategias de inclusión y exclusión categorial pluridimensionales no vendrían a redefinir tanto las categorías ellas mismas como el conjunto del campo social.

2.5. La redefinición de las categorías

Como se ha podido constatar, el enfoque que predomina dentro de la mayor parte de los estudios sobre la categorización (cf. Billig, 1985) tiende a ser binario, estático y mecanicista. Afirmaciones referidas a la estabilidad de las categorías, a su valor adaptativo, a su efecto de simplificadora de lo complejo, a sus efectos de distorsión de lo concreto, a la omnipresencia en todo proceso perceptivo, etc., son corrientes en los análisis de la categorización.

Al plantearnos la cuestión del cambio de las categorías, desde la dimensión de los procesos cognitivos que éstas conllevan, también se puede plantear la cuestión atendiendo a los aspectos deductivos e inductivos. Concretamente, desde la óptica del cambio de categorías, nos podemos preguntar cómo es posible que una vez formada una categoría, o una vez que un estímulo es asignado a una categoría, se atienda a otras características de dicho estímulo. Por otra parte, ¿cuándo y como un tipo de categorización de un conjunto de estímulos es cambiado por otro tipo de categorización? Como se puede comprender fácilmente, nos enfrentamos

aquí con cuestiones tan fundamentales como el estudio de los factores que pueden contrarrestar los comportamientos de discriminación, o cómo es posible facilitar la integración entre grupos diferentes, temas que no han escapado a las preocupaciones actuales de un buen grupo de investigadores de este campo (cf. Hewstone y Brown, 1986; Miller y Brewer, 1984).

Desde una perspectiva cognitivista se ha tratado de teorizar el cambio de las categorías postulando tres tipos de procesos (Crocker, Fiske y Taylor, 1984; Weber y Crocker, 1984): el modelo dicho de la «contabilidad», el modelo de la «subtipia» y el modelo de «conversión». Estos autores incluyen dentro del modelo de «contabilidad» el proceso a través del cual cada unidad de información relevante para el estereotipo es usada para modificar el estereotipo referente a una categoría dada (cf. Rothbart, 1981; Rumelhart y Norman, 1978). Cada «pieza» de información incongruente con el estereotipo elicitaba un ligero cambio del estereotipo. Un cambio sustancial ocurrirá cuando se ha «contabilizado» una cantidad ingente de informaciones que se desvían sistemáticamente del estereotipo. El modelo de «conversión» se refiere a cambios del estereotipo más dramáticos, a través de un proceso repentino y menos gradual. De acuerdo con este modelo, el cambio del estereotipo adopta el proceso «del todo o nada». El modelo de la «subtipia» se refiere a los casos en los que la existencia de una información discrepante ya no puede ser asimilada al estereotipo inicial, lo que puede llevar a separar de la categoría inicial los individuos portadores de tal información en subcategorías o subgrupos.

Estos modelos reposan sobre la distribución de la información entre los miembros de una categoría y la cantidad de información que confirma o no un estereotipo dado. Tratan de proveer de este modo las bases cognitivas para el cambio

de los estereotipos, pero a priori hay ciertos aspectos que, desde una perspectiva meramente cognitiva, difícilmente ocurrirán. Así, por ejemplo, ¿cómo se puede suponer que se seleccione la información más relevante y que al mismo tiempo se atienda a pequeñas variaciones, como es el caso de los postulados del modelo de «contabilidad»?

Por otra parte, el modelo del subtipia es el que más parece intervenir en los trabajos enfocados a estudiar el cambio de los estereotipos (cf. Weber y Crocker, 1983), pero de hecho constituye una forma de proteger el cambio del estereotipo, y, por tanto, es el antídoto del modelo de «conversión». Faltan trabajos que indiquen en qué condiciones operará un tipo de proceso y en cuáles otro. Así, por ejemplo, Gurwitz y Dodge (1977) realizan un experimento en el que la información incongruente con el estereotipo fue concentrada ya en un solo individuo de un grupo de tres, ya repartida proporcionalmente a través de los tres individuos del grupo. Los resultados indicaron que el proceso de generalización del estereotipo fue menor en el caso de la información concentrada en un solo miembro que cuando, a cantidad constante de información discrepante, fue repartida entre todos los miembros del grupo. Weber y Crocker (1983) citan este experimento como una ilustración de su modelo de «conversión»; sin embargo, cabe preguntarse por qué no intervino el modelo de la «subtipia»...

A otro nivel, recordemos que la categorización define el lugar que ocupa cada individuo o grupo en el conjunto social, acentúa las diferencias entre grupos y al mismo tiempo hace confluir en una misma región sociocognitiva diferentes individuos; en definitiva se puede decir que homogeneiza lo individual y «particulariza» lo social. Pero ya hemos visto que además de estos efectos perceptuales de la categorización, ésta también induce distintos comportamientos en los individuos, ge-

individuo puede ser discriminado o no. Esta idea está sugerida directamente en los trabajos sobre las categorizaciones cruzadas (cf. Deschamps, 1977). Así, en un experimento (Deschamps y Doise, 1978) se pidió a un grupo de jóvenes mujeres que describieran las mujeres y los hombres o los jóvenes y los adultos en condición de categorización simple. Estas descripciones fueron comparadas a las condiciones de categorizaciones cruzadas en las que cada sujeto debía describir una mujer joven, un hombre joven, una mujer adulta y un hombre adulto. Los resultados mostraron que, en la condición de categorizaciones cruzadas, la diferenciación intercategorial se atenuaba respecto a las condiciones de categorizaciones simples.

Respecto a la cuestión de cómo se seleccionan unas categorías y no otras, por qué se atiende a unas características de los estímulos y no a otras, se puede decir que si la selección de una categoría u otra es relegada a la composición del estímulo, a sus propiedades, entonces se encuentra el problema de cómo explicar aquellos casos en los que las propiedades de los estímulos no reúnen los criterios necesarios y suficientes (sobre todo en el campo de los estímulos sociales) para dictar una categoría y no otra. Por tanto, los modelos cognitivistas de la categorización que reposan en un enfoque perceptual de la categorización están, en principio, limitados. Este enfoque perceptual puede explicar cómo se aparecen unos estímulos con otros, qué trato se le dan a las características de los estímulos, pero difícilmente pueden dar cuenta de los orígenes de las dimensiones sobre las que se ordenan los estímulos. Dicho de otro modo, dan cuenta de los procesos por los que se perciben los estímulos, pero no dan cuenta de los ejes a partir de los cuales se interpretan los estímulos. Porque si se admite que un estímulo pueden pasar a formar parte de varias categorías, esto debe ser posible porque existen distintos modos

de interpretar («asimilar y contrastar») un estímulo. Esta «confusión» de los estímulos, es decir, la ausencia de características puras; o de categorías puras, plantea las limitaciones de todo modelo perceptual de la categorización.

Si la formación de las categorías no puede ser, pues, enteramente situada en las propiedades perceptuales de los objetos, difícilmente lo podrá ser el cambio de las categorías.

Billig (1985), dentro del marco de una reflexión interesante referida a cómo el interés de la categorización ha hecho que se olvide la estrategia cognitiva complementaria de la «particularización» («proceso por el cual un estímulo particular es distinguido de una categoría general o de otros estímulos», p. 82), advierte también que los estudios actuales sobre la categorización no explican el origen de las categorías específicas que se instauran en una situación dada. Por su parte, sitúa en los procesos de la argumentación el que se elijan unas categorías y no otras: «si el mundo puede ser categorizado de diferentes formas, entonces la elección de una categoría particular puede ser considerada como formando parte de una argumentación contra otra manera de ver las cosas y cada elección de una categorización deberá ser defendida argumentando contra argumento» (Billig, 1985, p. 97). Y más adelante escribe: «los argumentos nuevos, las situaciones nuevas, pueden crear nuevas respuestas aún no formuladas hasta ese momento. De ese modo no sorprende que las opiniones minoritarias extremas puedan influir en las actitudes mayoritarias» (Billig, 1985, pá-gina 99).

Esto nos lleva a examinar el siguiente punto: algunas dinámicas sociocognitivas fuerzan los mecanismos de inclusión y exclusión categorial a que sean más permeables. Para esto es necesario ir más allá de los efectos dicotómicos de la categorización. Desde un enfoque menos me-

canicista y, por el contrario, más constructivista, recientemente se han enfocado los procesos de transformación y creación de categorías según tres ejes de investigación (cf. Mugny y Pérez, 1986): las incongruencias entre sistemas categoriales y sistemas normativos; la multidimensionalidad de los espacios categorizados, y los estilos de argumentación concomitantes a los grupos o categorías sociales. Veamos brevemente cada uno de estos aspectos.

2.5.1. Las incongruencias psicossociales

La teoría de la identidad social asienta el funcionamiento de los procesos de inclusión y exclusión categorial en la motivación de la búsqueda de una identidad social positiva considerada como «el mecanismo interviniente en las situaciones de cambio social objetivo» (Tajfel, 1978, página 86).

Como ya se ha mencionado, dentro de esta perspectiva, la categorización ordena el ambiente, sitúa la plaza del individuo en el conjunto social, y el efecto que produce es una acentuación de diferencias entre categorías. Partiendo de este enfoque cognitivo de la categorización, lo más que uno puede esperar es una acentuación de diferencias entre una y otra categoría. Las posibles flexibilidades de tales acentuaciones, los cambios de las categorías o la dirección de las acentuaciones de las diferencias dependen de la motivación del individuo para asegurar una identidad social positiva. Es decir, se tiene que la estabilidad es explicada por un mecanismo cognitivo (la categorización) y el cambio por un mecanismo motivacional (la búsqueda de una identidad social positiva). De este modo, no sólo falta una verdadera articulación de factores cognitivos y motivacionales del cambio de las categorías, sino que, como lo afirma Billig (1985),

por otra, la connotación asociada a cada una de esas categorías (positiva *versus* negativa). Los dos efectos que nos interesan aquí son que los sujetos manifestaron una tendencia a incorporar en sus propias posiciones normativas ciertas posiciones sostenidas por el extragrupo connotado positivamente tanto como las sostenidas por el intragrupo connotado negativamente. Es decir, las mayores dinámicas de cambio actitudinal se observaron cuando las connotaciones asociadas a una categoría suscitan un conflicto sociocognitivo. O dicho de otro modo, cuando la lógica social de la homología, según la cual el individuo espera que su grupo esté valorado positivamente, y el extragrupo, negativamente, fue quebrantada. Más aún, los índices más claros de elaboraciones y redefiniciones de nuevas categorizaciones del campo social se observaron en la condición en la que el intragrupo estaba connotado negativamente.

Sin duda, nos encontramos aquí ante una serie de dinámicas sociocognitivas complejas en las que la creación de nuevas categorías en el intragrupo, si bien pueden asegurar el mantenimiento de una identidad positiva, no por ello impiden al mismo tiempo que se interioricen las normas que vehicula (cf. Brown, 1984; Van Knippenberg, 1984), incluso es muy probable que faciliten tal interiorización (cf. Mugny y Pérez, 1986).

2.5.2. La validación intercategorial

Quizá uno de los implícitos más contradictorios dentro de la teoría de la categorización y su relación con la identidad social es que, en función de la categorización, cuando se superpone una dimensión que separa el continuo de los estímulos en dos categorías, se producirá una acentuación de las diferencias entre las dos categorías. A menudo se supone que la acentuación de diferencias intercategorial

es psicológicamente equivalente al comportamiento de diferenciación social. Sin embargo, la superposición de los mismos procesos cognitivo-perceptivos a todo tipo de situación social, como ya ha sido mencionado, puede no ser del todo adecuada. En efecto, partiendo de algunos trabajos realizados en el marco de la identidad social sobre la noción de la similitud o desimilitud intercategorial se observan efectos sumamente divergentes (cf. Brown, 1984). Por ejemplo, se dan casos en los que un aumento de similitud entre dos grupos sobre una dimensión dada, puede llevar a crear una mayor diferenciación entre los dos grupos (véase una revisión de estos casos en Brown, 1984), y no lo contrario, como a primera vista se podría esperar del efecto cognitivo de la categorización.

Es decir, se pueden imaginar diversas situaciones en las que el aumento de la similitud o proximidad entre dos categorías o grupos llevaría a una mayor discriminación, mientras que, paradójicamente (desde los presupuestos de la categorización), es el aumento de diferencias lo que puede permitir a otro nivel la disminución de los comportamientos de discriminación intercategorial. Se habrá comprendido ya que una hipótesis de este tipo complica globalmente la portada predictiva de la hipótesis del contacto intergrupar como medio para disminuir la discriminación intergrupar (cf. Brewer y Miller, 1984; Hewstone y Brown, 1986).

En uno de nuestros experimentos (Pérez y Mugny, 1987) se ha tratado de estudiar las condiciones, en las que los individuos son llevados a cambiar sus propias posiciones normativas y a internalizar las propuestas normativas de otro grupo. Para ello se varió el número de dimensiones que separaban el grupo de pertenencia ideológica del sujeto y el otro grupo. En la mitad de los casos sólo fueron separados ideológicamente, destacándose la misma pertenencia sexual. En otras dos con-

diciones, los dos grupos fueron opuestos ideológicamente y además se resaltaba que pertenecían a sexos distintos. Los resultados pertinentes para los problemas que ocupan en este momento son que en estas últimas condiciones se observa el mayor efecto de internalización de las posiciones normativas del grupo opuesto ideológicamente. Es decir, cuanto mayor es la diferencia entre los grupos (ideológica y sexual) menos rechazan los sujetos las posiciones normativas de un grupo externo.

Así pues, cuando las diferenciaciones entre grupos son proporcionadas en los experimentos, en tales situaciones se puede observar que los grupos pasan de meros comportamientos de discriminación o de diferenciación social a manifestar también comportamientos de reconocimiento social y de acercamiento ideológico. Es decir, una vez que los grupos tienen construida su diferenciación social, se comenzará a observar la fase de integración intergrupal. En estos procesos de vaivén psicosocial es probable que se sitúen las dinámicas de la evolución incesante de las relaciones y de los sistemas de categorización social. Tenemos ahí un ejemplo de una dinámica sociocognitiva en espiral en la que unos comportamientos que se desprenden de unos sistemas categoriales se vuelven caducos una vez bien diferenciados y dan lugar a que aparezcan nuevos sistemas categoriales que generan nuevos comportamientos, etc.

La definición positiva de la identidad para dos grupos distintos al mismo tiempo sólo es posible cuando cada grupo puede valorarse sobre dimensiones distintas (cf. Mummendey y Schreiber, 1984). En una situación en la que sólo existe una característica valorada positivamente, la discriminación es inevitable. De este modo, la construcción de identidades sociales positivas requiere la existencia de espacios de comparación social multidimensional. La construcción de este espacio multidimensional

fuerde de este texto alegaba haberse inspirado en la Biblia para su redacción (fuente «intragruppo»), mientras que en otro grupo experimental, a pesar de que la fuente se presentaba también como cristiana, no obstante, alegaba que sostenía dicha posición xenófila en base a sus principios políticos (por contraste, la podemos considerar como una fuente «extragruppo»). Otras dos variables más completaban el plan experimental. En la mitad de los casos la fuente de influencia defendía una serie de reivindicaciones de tipo humanitario, es decir, muy relacionadas con la identidad cristiana; mientras que en la otra mitad las reivindicaciones eran de tipo sociopolítico, más radicales y de hecho en ruptura con el corpus ideológico eclesiástico. Por último, en la mitad de las condiciones la fuente presentaba dichas reivindicaciones como simples «decesos»; mientras que para la otra mitad presentaba las reivindicaciones como «absolutamente indispensables para ser sostenidas por todo cristiano digno de ese nombre» (intransigencia formal). Al final del experimento se midieron las actitudes de los sujetos respecto a los extranjeros.

Los resultados mostraron que cuando el contenido es sociopolítico todas las condiciones obtienen aproximadamente el mismo efecto, y que es el punto intermedio. Los efectos de aceptación y de rechazo actitudinal más contrastados se obtienen, pues, con el contenido humanitario: la fuente «bíblica» intragruppo obtuvo más influencia cuando empleó un estilo intransigente que cuando presentó las reivindicaciones en términos de «decesos». Es decir, el comportamiento de discriminación hacia los extranjeros (un verdadero extragruppo) es disminuido en las condiciones en las que un «subintragruppo» insiste explícitamente en el carácter regulador para la pertenencia a todo el grupo-Iglesia (intragruppo). Ahora bien, cuando la fuente no es tan «prototípica» del intragruppo (grupo de cristianos

inspirados en el discurso político), el efecto es inverso; ésta obtiene más impacto cuando recurre a un estilo transigente y negociador que cuando se expresa de un modo perentorio.

En otros experimentos (Mugny y Pastamou, 1983; Mugny, Pérez, Kaiser y Papastomou, 1984; vid., también, Mugny y Pérez, 1986) ha sido analizada de forma parecida la interacción entre los estilos de comportamiento y negociación y otros tipos de categorizaciones, concretamente sobre la base de la identidad nacional de los grupos. Los resultados son ampliamente confluente y se pueden resumir brevemente así: cuando dentro de un intragruppo surge una subcategoría que utiliza un estilo intransigente para que el conjunto del intragruppo discrimine menos a un determinado extragruppo, obtiene mayor impacto dentro del conjunto de su categoría que cuando adopta un estilo flexible. Lo contrario sucede cuando es el extragruppo el que reivindica para sí mismo: éste obtiene mayores reconocimientos sociales (actitudes sociales más igualitarias) cuando adopta un estilo de comportamiento negociador que cuando adopta un estilo intransigente.

Para terminar, estos resultados ilustran claramente que los estilos de comportamiento que adoptan los individuos dentro de un grupo o en situaciones de interacción intergruppo pueden flexionar la lógica de los prejuicios y de la discriminación. Quizá lo que más merece ser destacado al final de este recorrido por los procesos de la percepción y de la categorización social es que, por una parte, resulta curioso que existan tan pocos estudios sobre la interacción entre categorías con otro telón de fondo que vaya más allá de la competencia social y del mantenimiento de una identidad social positiva; y por otra, que, de cara al estudio de los factores que pueden llevar implícito los procesos de permeabilidad intercategorial, es necesario considerar tanto las dinámicas de las in-

2.5.3. Estilos de argumentación y categorizaciones

Algunas ilustraciones experimentales han mostrado la eficacia de los estilos de argumentación y de comportamiento en la influencia social y en la difusión de la innovación social (cf. Moscovici, 1979; Moscovici y Mugny, 1987; Mugny, 1981). Caba, pues, esperar que los estilos de comportamientos también modularan los efectos de discriminación, que induce a menudo la división categorial del campo social. Veamos con cierta extensión un experimento que se desarrolló en el marco de la influencia social (Mugny y Pérez, 1985) que ilustra la importancia de la argumentación avanzada por un grupo y la importancia del estilo de regulación psicosocial que le es implícita, como factores que afectan la redefinición de los sistemas de inclusión y exclusión categorial a varios niveles.

El experimento se llevó a cabo con un grupo de cristianos que participaban regularmente en varias actividades religiosas culturales organizadas por diversos centros religiosos. Respecto al tema de la xenofobia, se pedía a los sujetos que leyeran un texto que sostenía una posición xenófila. Para un grupo experimental, la

portamientos dentro de un grupo como las que se establecen entre grupos. El conjunto de estas dinámicas psicossociales pueden llevar, más allá de las mismas, a una investigación que necesitemos más trabajos que no se centren exclusivamente en los efectos estáticos de la implacable discriminación del extragrupo, al desarrollo de actitudes y categorización.

BIBLIOGRAFÍA

- ALLEN, V. L., y WILDER, D. A.: «Categorization, belief similarity, and intergroup discrimination», *Journal of Personality and Social Psychology*, 1975, 32, pp. 971-977.
- : «Group categorization and attribution of belief similarity», *Small Group Behavior*, 1979, 10, pp. 73-80.
- ALLPORT, G. W.: *The nature of prejudice*. Cambridge, Mass.: Addison-Wesley, 1954.
- ALLPORT, G. W., y KRAMER, B. M.: «Some roots of prejudice», *Journal of Psychology*, 1946, 22, pp. 9-39.
- ALLPORT, G. W., y POSTMAN, L. J.: «The basic psychology of rumors», *Transactions of the New York Academy of Sciences*, 1945, 8, pp. 61-81.
- ARSLER, R., y STEARS, D. O.: «Warning, personal involvement, and attitude change», *Journal of Personality and Social Psychology*, 1968, 9, pp. 162-168.
- ASHLEY, W. R.; HARPER, R. S., y RYUNYON, D. L.: «The perceived size of coins in normal and hypnotically induced economic states», *American Journal of Psychology*, 1951, 64, pp. 564-572.
- BELLEZA, F. S., y BOWER, G. H.: «Person stereotypes and memory for peoples», *Journal of Personality and Social Psychology*, 1981, 41, pp. 856-865.
- BERRY, J. W.: «Miller-Lyer susceptibility: Culture, ecology, or race?», *International Journal of Psychology*, 1971, 6, pp. 193-197.
- BILLIG, M.: «Prejudice, categorization and particularization: from a perceptual to a rhetorical approach», *European Journal of Social Psychology*, 1985, 15, pp. 75-103.
- BILLIG, M., y TAJFEL, H.: «Social categorisation and similarity in intergroup behaviour», *European Journal of Social Psychology*, 1973, 3, pp. 27-52.
- BLAKE, R. R.; ROSENBAUM, M., y DURVEA, R.: «Gift-giving as a function of group standards», *Human Relations*, 1955, 8, pp. 61-73.
- BRENT, E., y GRANBERG, D.: «Subjective agreement with the presidential candidates of 1976 and 1980», *Journal of Personality and Social Psychology*, 1982, 42, pp. 393-403.
- BREWER, M. B.: «In-group bias in the minimal intergroup situation: a cognitive-motivational analysis», *Psychological Bulletin*, 1979, 86, pp. 307-324.
- BREWER, M. B.; DULL, V., y LUI, L.: «Perceptions of the elderly: stereotypes as prototypes», *Journal of Personality and Social Psychology*, 1981, 4, pp. 656-670.
- BREWER, M. B., y KRAMER, R. M.: «The psychology of intergroup attitudes and behavior», *Annual Review of Psychology*, 1985, 36, pp. 219-243.
- BREWER, M. B., y MILLER, N.: «Beyond the contact hypothesis: Theoretical perspectives on desegregation», en N. MILLER y M. B. BREWER (Eds.): *Groups in contact: The psychology of desegregation*, San Diego, Academic, 1984.
- BRICKMAN, P.; COATES, D., y JANOFF-BULLMAN, R.: «Lottery winners and accident victims: Is happiness relative?», *Journal of Personality and Social Psychology*, 1978, 36, pp. 917-927.
- BRISLIN, R., y KEATING, C.: «Cultural differences in the perception of a three-dimensional Ponzo illusion», *Journal of Cross-Cultural Psychology*, 1976, 7, pp. 397-411.
- BROWN, R.: «The role of similarity in intergroup relations», en H. TAJFEL (Ed.): *The social dimension* (vol. 2), London, Cambridge University Press, 1984.
- BRUNER, J. S.: «On perceptual readiness», *Psychological Review*, 1957, 64, pp. 123-151.
- : «Social psychology and perception», en E. E. MACCOBY et al. (Eds.): *Readings in social psychology*, New York, Holt, Rinehart & Winston, 1958.
- BRUNER, J. S., y GOODMAN, C. C.: «Value and need as organizing factors in perception», *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 1947, pp. 33-44.
- BRUNER, J. S., y POSTMAN, L.: «Symbolic value as an organizing factor in perception», *Journal of Social Psychology*, 1948, 27, pp. 203-208.
- BRUNER, J. S., y POTTER, M. C.: «Interference in visual recognition», *Science*, 1964, 144, pp. 424-425.
- BRUNER, J. S., y RODRIGUES, J. S.: «Some determinants of appraisal-size», *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 1953, 48, pp. 17-24.
- CAMPBELL, D. T.: «Common fate, similarity and other indices of the status of aggregate persons as social entities», *Behavioral Science*, 1958, 3, pp. 14-25.
- CANTOR, N., y MICHEL, W.: «Prototypicality and personality: effects on free recall and personality impressions», *Journal of Research in Personality*, 1979, 13, pp. 187-205.
- CARMICHAEL, L.; HOGAN, H. P., y WALTER, A. A.: «An experimental study of the effect of language on the reproduction of visually perceived forms», *Journal of Experimental Psychology*, 1932, 15, páginas 73-86.
- CARTER, L. F., y SCHOOLLER, K.: «Value, need, and other factors in perception», *Psychological Review*, 1949, 56, pp. 200-207.
- CLARK, L. F., y WOLL, S. B.: «Stereotype biases: a reconstructive analysis of their role in reconstructive memory», *Journal of Personality and Social Psychology*, 1981, 41, pp. 1064-1072.
- COHEN, C. E.: «Person categories and social perception: Testing some boundaries of the processing effects of prior knowledge», *Journal of Personality and Social Psychology*, 1981, 40, pp. 441-452.
- CROCKER, J.; FISKE, S. T., y TAYLOR, S. E.: «Schematic bases of belief change», en J. R. EISER (Ed.): *Attitudinal judgment*. New York, Springer-Verlag, 1984.
- CHANCE, J. E., y GOLSTEIN, A. G.: «Depth of processing in response to own and other race faces», *Personality and Social Psychology Bulletin*, 1981, 7, pp. 475-480.
- DERMER, M.; COHEN, S. J.; JACOBSEN, E., y ANDERSON, E. A.: «Evaluative judgments of aspects of life as a function of vicarious exposure to hedonic extremes», *Journal of Personality and Social Psychology*, 1979, 37, pp. 247-260.
- DESCHAMPS, J. C.: *L'attribution et la catégorisation sociale*, Berna, Peter Lang, 1977.
- DESCHAMPS, J. C., y BROWN, R.: «Superordinate goals and intergroup conflict», *The British Journal of Social Psychology*, 1983, 22, pp. 189-195.
- DESCHAMPS, J. C., y CLÉMENTE, A.: *L'explication quotidienne*. Cousset, Delval, 1987.
- DESCHAMPS, J. C., y DOISE, W.: «Crossed category membership in intergroup relations», en TAJFEL, H. (Ed.): *Differentiation between social groups: studies in the social psychology of intergroup relations*. London, Academic Press, 1978.
- DION, K. L.: «Intergroup conflict and intragroup cohesiveness», en S. AUSTIN y S. WORCHEL (Eds.): *The social psychology of intergroup relations*, Monterey, California, Brooks, Cole, 1979.
- DOISE, W.: *L'articulation psychosociologique et les relations entre groupes*, Bruxelles, De Boeck, 1976.
- : «Expériences entre groupes», Paris, Mouton, 1979.
- : «Identité, conversion et influence sociale», en S. MOSCOVICI y G. MUGNY (Eds.): *Psychologie de la conversion*. Cousset, Delval, 1987.
- DOISE, W.; CSEPELI, G.; CANN, H. D.; GOUGE, C.; LARSON, K., y OSTELL, A.: «An experimental investigation into the formation of intergroup representations», *European Journal of Social Psychology*, 1972, 2, pp. 202-204.
- DOISE, W.; DESCHAMPS, J. C., y MEYER, G.: «The accentuation of intracategory similarities», en H. TAJFEL (Ed.): *Differentiation between social groups*, New York, Academic Press, 1978.
- DOISE, W.; DESCHAMPS, J. C., y MUGNY, G.: *Psicología social experimental*, Barcelona, Hispano Europea, 1980.
- DUNCAN, B. L.: «Differential social perception and attribution of intergroup violence: testing the lower limits of stereotyping of blacks», *Journal of Personality and Social Psychology*, 1976, 34, pp. 590-598.
- EISER, J. R.: «Judgement of attitude statements as a function of judges' attitudes and the judgemental dimension», *British Journal of Social and Clinical Psychology*, 1973, 12, pp. 231-240.
- : «Evaluation of choice-dilemma alternatives: Utility, morality and social judgement», *British Journal of Social and Clinical Psychology*, 1976, 15, pp. 51-60.
- EISER, J. R., y LEDGER, C.: «Accentuation theory on the judgment of attitudes: Exploring possible limiting conditions», *Canadian Journal of Behavioural Science*, 1983, 15, pp. 248-258.
- EISER, J. R., y MOWER WHITE, C. J.: «Evaluative consistency and social judgment», *Journal of Personality and Social Psychology*, 1974, 30, pp. 349-359.

Studie zur sozialen Wahrnehmung», *Zeitschrift für experimentelle und angewandte Psychologie*, 1966, 13, pp. 390-405.

HOLZKAMP, K., KEILER, P., y PERLWITZ, E.: «Die Umkehrung der Akzentuierungsrichtung unter seriellen Lernbedingungen: Theoretische und experimentelle Beiträge zum „Problem der sozialen Wahrnehmung“, *Psychologische Forschung*, 1968, 32, pp. 64-68.

HOWLAND, C. I., HARVEY, O. J., y SHERIF, M.: «Assimilation and contrast effects in communication and attitude change», *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 1957, 55, pp. 242-252.

HOWLAND, C. I., y SHERIF, M.: «Judgmental phenomena and scales of attitude measurement: Item displacement in Thurstone scales», *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 1952, 47, pp. 822-832.

HUICI, C.: «The individual and social functions of sex role stereotypes», en H. TAJFEL (Ed.): *The social dimension*, London: Cambridge University Press, 1984.

HYMES, R. W.: «Political attitudes as social categories: a new look at selective memory», *Journal of Personality and Social Psychology*, 1986, 51, pp. 233-241.

JONES, E. E.; WOOD, G. C., y QUATTRONE, G. A.: «Perceived variability of personal characteristics in in-groups and out-groups: The role of knowledge and evaluation», *Personality and Social Psychology Bulletin*, 1981, 7, pp. 523-528.

KAHN, A., y RYEN, A.: «Factors influencing the bias toward one's own group», *International Journal of Group Tensions*, 1972, 2, pp. 33-50.

KINDER, D.: «Political person perception. The asymmetrical influence of sentiment and choice on perceptions of presidential candidates», *Journal of Personality and Social Psychology*, 1978, 36, pp. 859-871.

KING, M.: «Assimilation and contrast of presidential candidates' issue positions, 1972», *Public Opinion Quarterly*, 1978, 41, pp. 515-522.

KLATZKY, R. A.; MARTIN, G. L., y KANE, R. A.: «Influence of social-category activation on processing of visual information», *Social Cognition*, 1982, 1, pp. 95-109.

KLEIN, G. S.; SCHLESINGER, H. J., y MEISTER, D. E.: «The effect of values on perception: an experimental critique», *Psychological Review*, 1951, 58, pp. 96-112.

KOMORITA, S. S., y LAPWORTH, C. W.: «Cooperative choice among individuals versus groups in an n-person dilemma situation», *Journal of Personality and Social Psychology*, 1982, 42, pp. 487-496.

KRAMER, R. M., y BREWER, M. B.: «Effects of group identity on resource use in a simulated commons dilemma», *Journal of Personality and Social Psychology*, 1984, 46, pp. 1044-1057.

KRECH, D., y CRUTCHFIELD, R. S.: *Theory and problems of social psychology*, New York: McGraw-Hill, 1984.

LAMBERT, W. W., SOLOMON, R. L., y WATSON, P. D.: «Reinforcement and extinction as factors in size estimation», *Journal of Experimental Psychology*, 1949, 39, pp. 637-641.

LARSEN, K. S.: «Social categorization and attitude change», *Journal of Social Psychology*, 1980, 111, páginas 113-118.

LENT, R. H.: «Binocular resolution and perception of race in United States», *British Journal of Psychology*, 1970, 61, pp. 521-533.

LJULI, W.: «Das Zustandekommen von Stereotypen über einfache und komplexe Sachverhalte: Experimente zum klassifizierenden Urteil», *Zeitschrift für Sozialpsychologie*, 1970, 1, pp. 57-79.

LINVILLE, P. W.: «The complexity-extremity effect and age-based stereotyping», *Journal of Personality and Social Psychology*, 1982, 42, pp. 193-211.

LINVILLE, P. W., y JONES, E. E.: «Polarized appraisals of out-group members», *Journal of Personality and Social Psychology*, 1980, 38, pp. 689-703.

LOCKSLEY, A.; BORGIDA, E.; BREKKE, N., y HEPBURN, C.: «Sex stereotypes and social judgements», *Journal of Personality and Social Psychology*, 1980, 39, pp. 821-831.

LOCKSLEY, A.; ORTIZ, V., y HEPBURN, C.: «Social categorization and discriminatory behavior: Extinguishing the minimal intergroup discrimination effects», *Journal of Personality and Social Psychology*, 1980, 39, pp. 773-783.

LORENZI-CIOLDI, F.: *Hommes et femmes: semblables ou différents*. Presses Universitaires de Grenoble, Grenoble, 1988.

LUU, L., y BREWER, M. B.: «Recognition accuracy effects in person memory», *Social Cognition*, 1983, 2, páginas 89-107.

MACLEOD, R. B.: «The place of phenomenological analysis in social psychological theory», en J. H. ROHRER y M. SHERIF (Eds.): *Social psychology at the crossroads*, New York: Harper, 1951.

MANIS, M.: «The interpretation of opinion statements as a function of recipient attitudes», *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 1960, 60, pp. 340-344.

—: «Categorization and congruity in attitudinal judgment», *Journal of Personality and Social Psychology*, 1975, 31, pp. 769-775.

EISER, J. R., y PANCER, S. M.: «Attitudinal effects of the use of evaluatively biased language», *European Journal of Social Psychology*, 1979, 9, pp. 39-47.

EISER, J. R., y ROSS, M. A.: «Partisan language, immediacy and attitude change», *European Journal of Social Psychology*, 1977, 7, pp. 477-489.

EISER, J. R., y STROBE, W.: *Categorization and social judgment*, London, Academic Press, 1972.

EISER, J. R., y VAN DER PLIGT, J.: «Accentuation and perspective in attitudinal judgments», *Journal of Personality and Social Psychology*, 1982, 42, pp. 224-238.

—: «Accentuation theory, polarization, and the judgment of attitude statements», en J. R. EISER (Ed.): *Attitudinal judgment*, New York, Springer-Verlag, 1984.

FEHRER, E.: «Shifts in scale values of attitude statements as a function of the composition of the scales», *Journal of Experimental Psychology*, 1952, 44, pp. 179-188.

FESTINGER, L.: «A theory of social comparison processes», *Human Relations*, 1954, 7, pp. 117-140.

FISHMAN, J. A.: «Nationalism and nation-nationalism», en J. A. FISHMAN, C. A. FERGUSON y J. D. GUPTER (Eds.): *Language problems in developing countries*, New York, Wiley, 1963.

FORGAS, J. P.: *Person prototypes in impression formation*, Sydney, University of New South Wales, 1980.

GABRTNER, S. L., y MCLAUGHLIN, J.: «Racial stereotypes: Associations and ascriptions of positive and negative characteristics», *Social Psychology Quarterly*, 1983, 46, pp. 23-30.

GILLAM, B.: «Geometrical illusions», *Scientific American*, enero, 1980, pp. 102-111.

GRANBERG, D.: «Attributing attitudes to members of groups», en J. R. EISER (Ed.): *Attitudinal judgment*, New York, Springer-Verlag, 1984.

GRANBERG, D.; BRENT, E.: «Dove-Hawk placements in the 1968 election: Application of social judgment and balance theories», *Journal of Personality and Social Psychology*, 1974, 29, pp. 687-695.

GRANBERG, D., y JENKS, R.: «Assimilation and contrast effects in the 1972 election», *Human Relations*, 1977, 30, pp. 623-640.

GREENWALD, A. G.: «Ego task analysis: An integration of research on ego-involvement», en A. HASTORF y A. ISEN (Eds.): *Cognitive social psychology*, New York, Elsevier North Holland, 1981.

GURKOWITZ, S. B., y DODGE, K. A.: «Effects of confirmations and disconfirmations on stereotype-based attributions», *Journal of Personality and Social Psychology*, 1977, 35, pp. 495-500.

HAMILTON, D. L.: «A cognitive-attributional analysis of stereotyping», en L. BERKOWITZ (Ed.): *Advances in experimental social psychology* (vol. 12), New York, Academic Press, 1979.

—: *Cognitive processes in stereotyping and intergroup behavior*, Hillsdale, N. J., Erlbaum, 1981.

HEIDER, F.: *The psychology of interpersonal relations*, New York, John Wiley & Sons, 1958.

HELSON, H.: «Adaptation-level theory», en S. KOCH (Ed.): *Psychology: A study of a science*, vol. 1, *Sensory, perceptual, and physiological foundations*, New York, McGraw-Hill, 1959.

—: *Adaptation-level theory*, New York, Harper & Row, 1964.

HERR, P. M.: «Consequences of priming: Judgment and behavior», *Journal of Personality and Social Psychology*, 1986, 51, pp. 1106-1115.

HERSHENSON, M., y HABER, R. N.: «The role of meaning in the perception of briefly exposed words», *Canadian Journal of Psychology*, 1965, 19, pp. 42-46.

HEWSTONE, M., y BROWN, R. (Eds.): *Contact and conflict in intergroup encounters*, New York, Blackwell, 1986.

HIGGINS, E. T., y KING, G.: «Accessibility of social constructs: information processing consequences of individual and contextual variability», en N. CANTOR y J. F. KIHLESTROM (Eds.): *Personality, cognition, and social interaction*, Hillsdale, N. J., Erlbaum, 1981.

HIGGINS, E. T., y LURIE, L.: «Context, categorization, and recall: The "change-of-standard" effects», *Cognitive Psychology*, 1983, 15, pp. 525-547.

HINKLEY, E. D.: «The influence of individual opinion on construction of an attitude scales», *Journal of Social Psychology*, 1932, 3, pp. 283-296.

HOLZKAMP, K.: «Das Problem der "Akzentuierung" in der sozialen Wahrnehmung», *Zeitschrift für experimentelle und angewandte Psychologie*, 1965, 12, pp. 86-97.

HOLZKAMP, K., y KEILER, P.: «Seriale und dimensionale Bedingungen des Lernens der Grossenakzentuierung: Eine experimentelle Studie zur sozialen Wahrnehmung», *Zeitschrift für experimentelle und angewandte Psychologie*, 1967, 14, pp. 407-441.

HOLZKAMP, K., y PERLWITZ, E.: «Absolute oder relative Grossenakzentuierung? Eine experimentelle

- : «The interpretation of opinion statements as a function of message ambiguity and recipient attitude», *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 1961, 63, pp. 78-81.
- MANIS, M., y MOORE, J. C.: «Summarizing controversial messages: Retroactive effects due to subsequent information», *Social Psychology*, 1978, 41, pp. 62-68.
- MANIS, M.; PASKIEWITZ, J., y COTLER, S.: «Stereotypes and social judgement», *Journal of Personality and Social Psychology*, 1986, 50, pp. 461-473.
- MARCHAND, B.: «Auswirkung einer emotional wertvollen und einer emotional neutralen Klassifikation auf die Schätzung einer Stimulusserie», *Zeitschrift für Sozialpsychologie*, 1970, 1, pp. 264-274.
- MARTIN, R.: «Influence minoritaire et relations entre groupes», en S. MOSKOWICZ y G. MUGNY (Eds.): *Psychologie de la conversion*, C. V.: «Significant others on self-space: sex differences and developmental trends in the social self», en J. SULS (Ed.): *Psychological perspectives on the self*, vol. 1, Hillsdale, N. J.: Erlbaum, 1982.
- MCGUIRE, W. J.; MCGUIRE, C. V., y WINTON, W.: «Effects of household sex composition on the salience of one's gender in the spontaneous self-concept», *Journal of Experimental Social Psychology*, 1979, 15, páginas 77-90.
- MERTON, R. K., y KITZ, A.: «Contributions to the theory of reference group behavior», en R. K. MERTON y P. F. LAZARFELD (Eds.): *Continuities in social research: studies in the scope and method of the American soldier*, New York: Free Press, 1950.
- MERVIS, C. B., y ROSCH, E.: «Categorization of natural objects», *Annual Review of Psychology*, 1981, 32, pp. 98-115.
- MICHOTTE, A.: *La perception de la causalité*, Lovaina: Publications Universitaires, 1954.
- MILLER, G. A.: «The magical number seven, plus or minus two: Some limits on our capacity for processing information», *Psychological Review*, 1956, 63, pp. 81-97.
- MILLER, N., y BREWER, M. B. (Eds.): *Groups in contact: The psychology of desegregation*, San Diego: Academic, 1984.
- MOSCOVICI, S.: «Préface», en JOULET, D.; VIET, J., y BESNARD, P. (Eds.): *La psychologie sociale: une discipline en mouvement*, Paris: Mouton, 1970.
- : *Psychologie des minorités actives*, Paris: Presses Universitaires de France, 1979.
- : «L'ère des représentations sociales», en W. DOISE y A. PALMONARI (Eds.): *L'étude des représentations sociales*, Neuchâtel: Delachaux et Niestlé, 1986.
- MOSCOVICI, S., y MUGNY, G. (Eds.): *Psychologie de la conversion*, Cusset: Delval, 1987.
- MOSCOVICI, S., y PAICHELER, G.: «Social comparison and social recognition: Two complementary processes of identification», en TAJFEL, H. (Ed.): *Differentiation between social groups: studies in the social psychology of intergroup relations*, London: Academic Press, 1978.
- MUGNY, G.: *El poder de las minorías*, Barcelona: Röl, 1981.
- : «Jugements sociaux de sujets modérés et extrêmes dans des contextes d'originalité et de déviance», *Revue Suisse de Psychologie*, 1983, 42, pp. 47-55.
- MUGNY, G.; KAISER, C., y PAPAÏSTAMOÛ, S.: «Influence minoritaire, identification et relations entre groupes: Etude expérimentale autour d'une votation», *Cahiers de Psychologie Sociale*, 1983, 19, pp. 1-30.
- MUGNY, G.; KAISER, C.; PAPAÏSTAMOÛ, S., y PÉREZ, J. A.: «Intergroup relations, identification and social influence», *British Journal of Social Psychology*, 1984, 23, pp. 317-322.
- MUGNY, G., y PÉREZ, J. A.: «Influence sociale, conflit et identification: étude expérimentale autour d'une persuasion "manquée" lors d'une votation», *Cahiers de Psychologie Sociale*, 1985, 6, pp. 1-13.
- : *Le déni et la raison. Psychologie de l'impact social des minorités*, Cusset: Delval, 1986.
- MUGNY, G.; PÉREZ, J. A.; KAISER, C., y PAPAÏSTAMOÛ, S.: «Influence minoritaire et relations entre groupes: l'importance du contenu du message et des styles de comportement», *Revue Suisse de Psychologie*, 1984, 43, pp. 331-351.
- MUMMENDEY, A., y SCHREIBER, H.-J.: «Better or just different? Positive social identity by discrimination against, or by differentiation from outgroups», *European Journal of Social Psychology*, 1983, 13, pp. 389-397.
- : «"Different" just means "better": some obvious and some hidden pathways to in-group favoritism», *British Journal of Social Psychology*, 1984, 23, pp. 363-368.
- OSTROM, T. M.: «Perspective as a determinant of attitude change», *Journal of Experimental Social Psychology*, 1970, 6, pp. 280-292.
- OSTROM, T. M., y URSHAW, H. S.: «Psychological perspective and attitude change», en A. G. GREENWALD, T. C. BROCK y T. M. OSTROM (Eds.): *Psychological foundations of attitudes*, New York: Academic Press, 1968.
- PARK, B., y ROTHBART, M.: «Perception of out-group homogeneity and levels of social categorization: Memory for the subordinate attributes of in-group and out-group members», *Journal of Personality and Social Psychology*, 1982, 42, pp. 1051-1068.
- PEABODY, D.: «Group judgments in the Philippines: evaluative and descriptive aspects», *Journal of Personality and Social Psychology*, 1968, 10, pp. 290-300.
- : *National Characteristics*, Cambridge, Paris: Editions de la Maison des Sciences de l'Homme, 1985.
- PEPITONE, A., y DINUBILE, M.: «Contrast effects in judgments of crime severity and the punishment of criminal violators», *Journal of Personality and Social Psychology*, 1976, 33, pp. 448-459.
- PÉREZ, J. A., y MUGNY, G.: «Influencia minoritaria sobre las opiniones frente al aborto y los anticonceptivos», *Estudios de Psicología*, 1985, 23/24, pp. 29-54.
- : «Efectos paradójicos de la categorización en la influencia minoritaria», *Boletín de Psicología*, 1986, 12, pp. 65-89.
- : «Paradoxical effects of categorization in minority influence: when being an out-group is an advantage», *European Journal of Social Psychology*, 1987, 17, pp. 157-169.
- PETTIGREW, T. F.; ALLPORT, G. W., y BARNETT, E. O.: «Binocular resolution and perception of race in South Africa», *British Journal of Psychology*, 1958, 49, pp. 265-278.
- POLLNAC, R. B.: «Illusion susceptibility and adaptation to the marine environment: Is the Carpentered world hypothesis seaworthy?», *Journal of Cross-Cultural Psychology*, 1977, 8, pp. 425-533.
- POSTMAN, L.; BRUNER, J. S., y MCGINNIES, E.: «Personal values as selective factors in perception», *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 1948, 43, pp. 142-154.
- PROTHRO, E. T.: «The effect of strong negative attitudes on the placement of items in a Thurstone scale», *Journal of Social Psychology*, 1955, 41, pp. 11-17.
- : «Personal involvement and items displacement on Thurstone scales», *Journal of Social Psychology*, 1957, 45, pp. 191-196.
- QUATTRONE, G. A., y JONES, E. E.: «The perception of variability within in-groups and out-groups: implications for the law of small numbers», *Journal of Personality and Social Psychology*, 1980, 38, páginas 141-152.
- RABBIE, J. M.; BENOIST, F.; OOSTERBAAN, H., y VISSER, L.: «Differential power and effects of expected competitive and cooperative intergroup interaction on intragroup and outgroup attitudes», *Journal of Personality and Social Psychology*, 1974, 30, pp. 46-56.
- RABBIE, J. M., y HORWITZ, M.: «The arousal of in-group-outgroup bias by chance win or loss», *Journal of Personality and Social Psychology*, 1969, 13, pp. 269-277.
- REICHER, S. D.: «Social influence in the crowds: attitudinal and behavioral effects of de-individualization in conditions of high and low group saliences», *The British Journal of Social Psychology*, 1984, 23, páginas 341-350.
- ROSCCH, E.: «On the internal structure of perceptual and semantic categories», en T. E. MOORE (Ed.): *Cognitive development and the acquisition of language*, New York: Academic Press, 1973.
- : «Cognitive reference points», *Cognitive Psychology*, 1975, 7, pp. 532-547.
- : «Human categorisation», en N. WARREN (Ed.): *Studies in cross-cultural psychology* (vol. 1), London: Academic Press, 1977.
- : «Classification of real-world objects: origins and representations in cognition», en P. N. JOHNSON-LAIRD y P. C. WASON (Eds.): *Thinking. Readings in Cognitive Science*, Cambridge: Cambridge University Press, 1978.
- : «Principles of categorisation», en E. ROSCH y B. B. LLOYD (Eds.): *Cognition and categorisation*, Hillsdale, New Jersey: Erlbaum, 1978.
- ROSCCH, E., y MERVIS, C. B.: «Family resemblances: studies in the internal structure of categories», *Cognitive Psychology*, 1975, 7, pp. 573-605.
- ROSCCH, E.; MERVIS, C. B.; GRAY, W.; JOHNSON, D., y BOYES-BRAEM, P.: «Basic objects in natural categories», *Cognitive Psychology*, 1976, 6, pp. 382-439.
- ROSENTHAL, R., y JACOBSON, L.: *Pygmalion in the classroom*, New York: Holt, Rinehart, and Winston, 1968.
- ROTHBART, M.: «Memory processes and social beliefs», en D. L. HAMILTON (Ed.): *Cognitive processes in stereotyping and intergroup behavior*, Hillsdale, N. J.: Erlbaum, 1981.

- ROTHBART, M.; EVANS, M., y FULERO, S.: «Recall for confirming events: Memory processes and the maintenance of social stereotypes», *Journal of Experimental Social Psychology*, 1979, 15, pp. 343-356.
- RUMELHART, D. E., y NORMAN, D. A.: «Accretion, tuning, and restructuring: Three models of learning», en J. W. COTTON y R. L. KLATZKY (Eds.): *Schematic factors in cognition*, Hillsdale, N. J.: Erlbaum, 1978.
- SAGAR, H. A., y SCHOFIELD, J. W.: «Radical and behavioral cues in white children's perceptions of ambiguously aggressive acts», *Journal of Personality and Social Psychology*, 1980, 39, pp. 590-598.
- SALTSTEIN, H. D., y SANDBERG, L.: «Indirect social influence: Change in judgement process or anticipatory conformity», *Journal of Experimental Social Psychology*, 1979, 15, pp. 209-216.
- SECORD, P. F., y BACKMAN, C. W.: *Social psychology*, New York: McGraw-Hill, 1974.
- SEGALL, M. H.: «The effect of attitude and experience on judgments of controversial statements», *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 1959, 58, pp. 366-372.
- SEGALL, M. H.; CAMPBELL, D. T., y HERSKOVITS, M. J.: «Cultural differences in the perception of geometric illusions», *Science*, 1963, 193, pp. 769-771.
- SELLTIZ, C.; EDRICH, H., y COOK, S. W.: «Ratings of favorableness about a social group as an indication of attitude toward the group», *Journal of Personality and Social Psychology*, 1965, 2, pp. 408-415.
- SHERIF, M.: *The psychology of social norms*, New York: Harper, 1936.
- SHERIF, M.; HARVEY, O. J.; WHITE, B. J.; HOOD, W. R., y SHERIF, C. W.: *Intergroup conflict and cooperation. The Robber's Cave Experiment*, Norman, Okla: University Book Exchange, 1961.
- SHERIF, M., y HOVLAND, C. L.: «Judgemental phenomena and scales of attitude measurement: Placement of items with individual choice of the number of categories», *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 1953, 48, pp. 135-141.
- : *Social judgements, assimilation and contrast effects in communications and attitude change*, New Haven: Yale University Press, 1961.
- SHERIF, C. W.; KELLY, M.; RODGERS, H. L.; SARUP, G., y TITTLER, B. I.: «Personal involvement, social judgment, and action», *Journal of Personality and Social Psychology*, 1973, 27, pp. 311-327.
- SHERIF, M.; TAUB, D., y HOVLAND, C. L.: «Assimilation and contrast effects of anchoring stimuli on judgment», *Journal of Experimental Psychology*, 1958, 55, pp. 150-155.
- SNYDER, M.; TANKE, E. D., y BERSCHIED, E.: «Social perception and interpersonal behavior: on the self-fulfilling nature of social stereotypes», *Journal of Personality and Social Psychology*, 1977, 35, páginas 656-666.
- SOLLEY, C. M., y LEE, R.: «Perceived size: closure versus symbolic values», *American Journal of Psychology*, 1955, 68, pp. 142-144.
- STEELE, C. M., y OSTROM, T. M.: «Perspective mediated attitude change: When is indirect persuasion more effective than direct persuasion», *Journal of Personality and Social Psychology*, 1974, 29, páginas 737-741.
- STEPHAN, W. G.: «Intergroup relations», en G. LINDZEY y E. ARONSON (Eds.): *The handbook of social psychology* (vol. 2), New York: Random House, 1985.
- STOTLAND, E.; ZANDER, A., y NATSULAS, T.: «Generalization of interpersonal similarity», *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 1961, 62, pp. 250-256.
- TAJFEL, H.: «Value and the perceptual judgment of magnitudes», *Psychological Review*, 1957, 64, páginas 192-204.
- : «Quantitative judgment in social perceptions», *British Journal of Psychology*, 1959, 50, pp. 16-29.
- : «The anchoring effects of value in a scale of judgments», *British Journal of Psychology*, 1959b, páginas 294-304.
- : «Social and cultural factors in perceptions», en G. LINDZEY y E. ARONSON (Eds.): *Handbook of social psychology* (vol. 3), Reading, Mass.: Addison-Wesley, 1969.
- : «Experiments in intergroup discrimination», *Scientific American*, 1970, 223, 5, pp. 96-102.
- : «La catégorisation sociale», en S. MOSCOVICI (Ed.): *Introduction à la psychologie sociale* (vol. 1), Paris: Larousse, 1972.
- : *Differentiation between social groups: studies in the social psychology of intergroup relations*, London: Academic Press, 1978.
- : *Human groups and social categories*, Cambridge: Cambridge University Press, 1981. (Trad. cast.: Grupos humanos y categorías sociales, Barcelona: Herder, 1984.)
- : *Social identity and intergroup relations*, Cambridge: Cambridge University Press, 1982.
- TAJFEL, H.; BILLIG, M.; BUNDY, R. P., y FLAMENT, C.: «Social categorization and intergroup behaviour», *European Journal of Social Psychology*, 1971, 1, pp. 149-178.
- TAJFEL, H., y FORGAS, J. P.: «Social categorization: Cognitions, values and groups», en J. P. Forgas (Ed.), *Social cognition: Perspectives on everyday understanding*, New York: Academic Press, 1981.
- TAJFEL, H., y JAHODA, G.: «The development in children of concepts and attitudes about their own and other nations», *Proceedings of the XVIIIth International Congress of Psychology Moscow*, 1966, Symposium, 36, pp. 17-33.
- TAJFEL, H., y TURNER, J. C.: «An integrative theory of intergroup conflict», en W. G. AUSTIN y S. WORCHEL (Eds.): *The Social Psychology of Intergroup Relations*, Monterey, California: Brooks, Cole, 1979.
- TAJFEL, H., y WILKES, A. L.: «Classification and quantitative judgment», *British Journal of Psychology*, 1963, 54, pp. 101-114.
- TAYLOR, S. E.: «A categorization approach to stereotyping», en D. HAMILTON (Ed.): *Cognitive Processes in stereotyping and intergroup behavior*, Hillsdale, New Jersey: Erlbaum, 1981.
- TAYLOR, S. E.; FISKE, S. I.; ETICOFF, N. L., y RUDERMAN, A. J.: «Categorical and contextual bases of person memory and stereotyping», *Journal of Personality and Social Psychology*, 1978, 36, pp. 778-793.
- THURSTONE, L. L., y CHAVE, E. J.: *The measurement of attitude*, Chicago: University of Chicago Press, 1929.
- TRIANDIS, H. C.: «Cultural influences upon cognitive processes», en L. BERKOWITZ (Ed.): *Advances in experimental social psychology* (vol. 1), New York: Academic Press, 1964.
- TRIANDIS, H. C., y VASSILOU, V.: «Interpersonal influence and employee selection in two cultures», *Journal of Applied Psychology*, 1972, 56, pp. 140-145.
- TURNER, J. C.: «Social comparison and social identity: some prospects for intergroup behaviour», *European Journal of Social Psychology*, 1975, 5, pp. 5-34.
- : «Towards a cognitive redefinition of the social group», *Cahiers de Psychologie Cognitive*, 1981, 1, páginas 93-118.
- : «Social Categorization and the self-Concept: a social cognitive theory of group behaviour», en E. J. LAWLER (Ed.): *Advances in Group Processes: Theory and Research* (vol. 2), Greenwich, Connecticut: JAI Press Inc., 1985.
- TVERSKY, A.: «Features of similarity», *Psychological Review*, 1977, 84, pp. 327-352.
- TVERSKY, A., y KAHNEMAN, D.: «Availability: a heuristic for judging frequency and probability», *Cognitive Psychology*, 1973, 5, pp. 207-232.
- TVERSKY, A., y KAHNEMAN, D.: «Judgments of and by representativeness», en D. KAHNEMAN, P. SLOVIC y A. TVERSKY (Eds.): *Judgment under uncertainty: heuristics and biases*, New York: Cambridge University Press, 1982.
- UPSHAW, H. S.: «Own attitude as an anchor in equal-appearing intervals», *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 1962, 64, pp. 85-96.
- : «The personal reference scale: An approach to social judgment», en L. BERKOWITZ (Ed.): *Advances in experimental social psychology* (vol. 4), Nueva York: Academic Press, 1969.
- : «Social influences on attitudes and on anchoring of congenic attitude scales», *Journal of Experimental Social Psychology*, 1978, 14, pp. 327-339.
- UPSHAW, H. S., y OSTROM, T. M.: «Psychological perspective in attitude research», en J. R. EISER (Ed.): *Attitudinal judgment*, New York: Springer-Verlag, 1984.
- VAN DER PLIGT, J., y EISER, J. R.: «Value connotations, perspective and self-perceptions», *European Journal of Social Psychology*, 1983, 13, pp. 129-142.
- : «Dimensional salience, judgment, and attitudes», en J. R. EISER (Ed.): *Attitudinal judgment*, New York: Springer-Verlag, 1984.
- : «Polarization of judgment and preference for judgmental labels», *European Journal of Social Psychology*, 1979, 9, pp. 233-242.
- VAN KNIPPENBERG, A. F. M.: «Status differences, comparative relevance, and intergroup differentiation», en H. TAJFEL (Ed.): *Differentiation between social groups*, Nueva York: Academic Press, 1978.
- : «Intergroup differences in group perceptions», en H. TAJFEL (Ed.): *The social dimension* (vol. 2), Cambridge: Cambridge University Press, 1984.
- VINOKUR, A., y AZJEN, I.: «Relative importance of prior and immediate events: a causal primacy effect», *Journal of Personality and Social Psychology*, 1982, 42, pp. 820-829.
- WARD, C. D.: «Attitude and involvement in the absolute judgment of attitude statements», *Journal of Personality and Social Psychology*, 1966, 4, pp. 465-476.
- WEBER, R., y CROCKER, J.: «Cognitive processes in the revision of stereotypic beliefs», *Journal of Personality and Social Psychology*, 1983, 45, pp. 961-967.

- WILDER, D. A.: «Perception of groups, size of opposition, and social influence», *Journal of Experimental Social Psychology*, 1977, 13, pp. 253-268.
- : «Perceiving persons as a group: effects on attributions of causality and beliefs», *Social Psychology*, 1978, 41, pp. 13-23.
- : «Perceiving persons as a group: Categorization and intergroup relations», en D. HAMILTON (Ed.): *Cognitive Processes in stereotyping and intergroup behavior*, Hillsdale, New Jersey: Erlbaum, 1981.
- : «Predictions of belief homogeneity and similarity following social categorization», *British Journal of Social Psychology*, 1984, 23, pp. 323-333.
- WILDER, D. A., y ALLEN, V. L.: «Group membership and preference for information about others», *Personality and Social Psychology Bulletin*, 1978, 4, pp. 106-110.
- WITTINGSTEIN, L.: *Philosophical investigations*, New York: McMillan, 1953.
- ZANDER, A.; STOTLAND, E., y WOLFE, D.: «Unity of groups, identification with group, and self-esteem of members», *Journal of Personality*, 1960, 28, pp. 463-478.
- ZAVALLONI, M., y COOK, S. W.: «Influence of judges's attitudes on ratings of favorableness of statements about a social group», *Journal of Personality and Social Psychology*, 1965, 1, pp. 43-54.

4

CREENCIAS, ESQUEMAS Y ACCIONES SIGNIFICATIVAS DEL CONTEXTO SOCIAL

Adela Garzón Pérez
Universidad de Valencia

INTRODUCCIÓN

Bajo el título de «Creencias, esquemas y acciones significativas» se resume una problemática planteada dentro del desarrollo de la Psicología y de la Psicología social: la posibilidad de construir un modelo teórico que integre los aspectos intencionales, cognitivos y conductuales de la acción humana. Estas dimensiones han sido utilizadas, en la historia de la Psicología, para construir un modelo, una concepción del hombre que rompiera con las orientaciones ya establecidas en cada momento. Así, los aspectos motivacionales e intencionales de la acción sirvieron para desarrollar una Psicología filosófica, y posteriormente se resaltaron dentro de lo que se puede denominar Psicología comprensiva. Por el contrario, la dimensión conductual fue utilizada por la Psicología para acercarse al modelo positivista de la ciencia, y las dimensiones cognitivas sirvieron al procesamiento de información para construir un nuevo modelo de hombre (acorde, por otro lado, con los desarrollos tecnológicos) y de Psicología: el hombre como un sistema de elaboración y codificación de información.

Tanto unas tendencias como otras pretendieron elaborar un modelo teórico a partir de la interpretación de la acción humana desde una u otra dimensión: tales tendencias han ido triunfando sucesivamente, posibilitando la consolidación de la Psicología, y han predominado unas u otras, como «moda intelectual», en la medida en que eran coherentes con el modelo cultural, social y económico de cada época.

En los años sesenta, por un lado, comienza a ser caduca e inadecuada la vieja pretensión de construir un modelo psicológico que sea universal, y que proporcione un concepto del hombre idóneo para cualquier contexto y momento social: es la muerte de las grandes teorías. Por otro lado, y en consecuencia, empieza también a articularse la idea de que es más adecuado construir modelos que integren todas las dimensiones de la acción humana, pero que sirvan para contextos y situaciones concretas, específicas: el término técnico utilizado ha sido el de construir teorías que tengan *relevancia social*.

Siempre es difícil caracterizar una época en el momento en que se está viviendo; sin embargo, nos aventuramos a decir, a modo de caricatura, que el final del si-