

83
201



Universidad Nacional Autónoma de México

FACULTAD DE PSICOLOGIA

REVISION DE LAS TEORIAS DEL BALANCE Y DISONANCIA COGNITIVA

T E S I S A
QUE PARA OBTENER EL TITULO DE
LICENCIADO EN PSICOLOGIA
P R E S E N T A
Leonardo Inchaustegui López

Asesor: LIC. MA. DE LA LUZ JAVIEDES ROMERO

**TESIS CON
FALLA DE ORIGEN**

México, D.F.

1992



Universidad Nacional
Autónoma de México



UNAM – Dirección General de Bibliotecas Tesis Digitales Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS © PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

Todo el material contenido en esta tesis está protegido por la Ley Federal del Derecho de Autor (LFDA) de los Estados Unidos Mexicanos (México).

El uso de imágenes, fragmentos de videos, y demás material que sea objeto de protección de los derechos de autor, será exclusivamente para fines educativos e informativos y deberá citar la fuente donde la obtuvo mencionando el autor o autores. Cualquier uso distinto como el lucro, reproducción, edición o modificación, será perseguido y sancionado por el respectivo titular de los Derechos de Autor.

INDICE

1.	INTRODUCCION.....	1
	1.1 CONTEXTO.....	1
	1.2.ACTITUDES.....	3
	1.3.OBJETIVO.....	7
2.	TEORIA DEL BALANCE.....	11
2.1	CONSTANCIA.....	12
2.2	EQUILIBRIO Y DESEQUILIBRIO.....	13
2.3	CAUSALIDAD FENOMENICA.....	14
3.	TEORIA DE LA CONGRUENCIA.....	17
3.1	TENDENCIA A LA MAXIMA SIMPLICIDAD.....	17
3.2	PRINCIPIO DE CONGRUENCIA.....	18
3.3	AFIRMACIONES ASOCIATIVAS Y DISOCIATIVAS..	19
3.4	PRESION PARA LA CONGRUENCIA.....	20
3.5	INCREULIDAD.....	21
3.6	SUGESTION POR EL PRESTIGIO.....	22
4.	TEORIA DE LA DISONANCIA COGNITIVA.....	24
4.1	REDUCCION DE DISONANCIA.....	28
4.2	ACUERDO FORZADO.....	31
4.3	EXPOSICION SELECTIVA.....	32
4.4	INTERACCION CON OTRAS PERSONAS.....	33
4.5	DISONANCIA POSTDECISION.....	34
4.6	CRITICAS.....	35
5.	TEORIA DE LA REACTANCIA.....	38
5.1	COMPROMISO PUBLICO Y PRIVADO.....	41
6.	CONSISTENCIA COGNITIVO AFECTIVA.....	44
6.1	ESTRUCTURA ACTITUDINAL.....	44
6.2	HOMEOSTASIS ACTITUDINAL.....	44
6.3	ELEMENTOS COGNITIVOS.....	45
6.4	CAMPO CONCEPTUAL.....	46
6.5	PSICOLOGICA SIMBOLICA	46
7.	DESARROLLOS RECIENTES.....	49
8.	CONCLUSIONES.....	56

1.-INTRODUCCION

1.1 CONTEXTO

El hombre, dada su condición de gregario, está destinado a vivir siempre en sociedad. Es en la sociedad donde crece, se desarrolla y se realiza, donde aprende un modo de vida, creencias y valores que son los que le darán sentido y dirección a sus acciones. También es imbuído de las metas que son legítimas o importantes para él y sus semejantes, y es motivado a realizar esfuerzos que son los que hacen que una sociedad sea dinámica, que viva y evolucione.

Es importante mencionar que para comprender la conducta del hombre en sociedad, es básico el estudio del papel de los significados y de las acciones e ideología, así como el del lenguaje hablado, partiendo de la idea de que la mentalidad o actividad psíquica está siendo constantemente influida por la interpretación que se hace de los mensajes y las acciones de los demás.

El estudio de los motivos humanos para la integración psíquica en la sociedad, ha conducido a importantes descubrimientos, los cuales no siempre son usados de la mejor manera; así nos encontramos con el manejo de la opinión pública con base en la propaganda, la desinformación y la presión social por poner un ejemplo. Así se da la creación de necesidades de prestigio o reconocimiento.

En el caso de México, es de importancia el conocimiento de

estos procesos, ya que este país posee una cultura que en muchos aspectos aún se encuentra en formación; Cuando se dice en formación es importante aclarar que esto no se refiere al desarrollo puesto que todas las culturas se encuentran en desarrollo, sino a que no existe una completa unidad cultural.

El conocimiento de la dinámica de los procesos cognitivos, puede ser de utilidad para deslindar dónde termina la información y comienza la manipulación, y cómo se puede analizar objetivamente el bombardeo informativo que es de alguna forma deliberadamente usado para crear confusión y manejar la opinión pública.

México se caracteriza por elementos e ideas de diversos orígenes; existe una lucha entre las ideas y los valores propios ya bien arraigados, los que se están generando, los que son completamente ajenos, y los que quieren ser impuestos con muy diversos fines. El mecanismo que se utiliza para influenciar a la gente es el de propiciar una opinión débil o dudosa acerca de sí mismo o de la cultura a la que pertenece, para que en el momento en que sean presentadas las nuevas opciones conductuales, la resistencia a su aceptación sea menor. Esta idea se enlaza con las teorías del balance por el hecho de que el compromiso más profundo para una persona se da en situaciones en donde está en juego su autoimagen; por eso "la variable de personalidad más fuertemente relacionada con la tendencia a la persuasión es la autoestima; si un individuo se siente inadecuado como persona es influido más fácilmente por una comunicación persuasiva, que si tiene una alta opinión de sí mismo" (Aronson 1989, Pp.89). De alguna manera, lo que

en una cultura resulta lógico y bien visto, puede resultar anormal en otra, ocasionándose de este modo al momento en que tratan de imponerse nuevas normas, un conflicto cognitivo para sus miembros.

Existe la certeza de que una cultura bien cimentada sea más resistente a los embates ideológicos ajenos o externos, y uno de los impedimentos para la existencia de una autoestima cultural es la creación deliberada de conflictos. Esto está relacionado directamente con la identidad.

1.2 ACTITUDES

El comportamiento aprendido se basa en la experiencia que supone una decisión entre dos o más respuestas posibles. El proceso de elección de una respuesta es la decisión. Las acciones humanas más importantes incluyen la representación cognitiva frente a las diversas opciones y la evaluación del significado de éstas. En la toma de decisiones, el individuo emprende una acción que espera ha de proporcionarle logros importantes; tendrá dificultades si al elegir entre dos alternativas, éstas poseen valores semejantes (Jones y Gerard, 1980).

Los estudios acerca del balance y del equilibrio psíquico tienen su origen y su finalidad en el estudio de las actitudes, razón por la cual es importante hacer un breve recuento de lo que es una actitud y cómo se da su cambio.

La definición de actitud varía con las teorías. Thurstone, en 1928, citado por Kiesler, en un artículo titulado "Las Actitudes pueden ser medidas" las define como "la intensidad de sentimiento

4

positivo o negativo, a favor o en contra de algún objeto psicológico" (P. 2). Un objeto psicológico es cualquier símbolo, persona, frase o idea hacia la cual la gente tiende a relacionar un sentimiento positivo o negativo. La importancia del estudio de las actitudes, para los fines de este trabajo es la siguiente, las conductas se adquieren cuando la actitud que se tiene hacia ellas es positiva

Allport, en 1935, dice citado por Kiesler (Pág. 2) que una actitud es un estado mental y neural de preparación organizada por la experiencia que exterioriza una influencia dinámica o directiva hacia las respuestas del individuo, para todos los objetos y situaciones con los que está relacionado. McGuire (1968 en: Kiesler, 1969, Pág. 3), usó la definición de Allport para indicar las direcciones de desacuerdo en las definiciones de actitud:

Existe desacuerdo en la conceptualización o representación psicológica de lo que es una actitud:
Allport dice que las actitudes son estados neurales y mentales. Krech y Crutchfield la definen como un estado motivacional, emocional, perceptual y cognitivo. Campbell y Green la reducen a una colección de respuestas.

¿Debe la actitud ser definida como una respuesta o como preparación a responder?

¿En qué grado las actitudes están organizadas?.

¿Cuál es el grado en que las actitudes son aprendidas a través de experiencia previa?.

¿Cuál es el alcance que las actitudes tienen en un conocimiento directivo o una función dinámica motivacional?.

Gordon Allport, en 1935 citado por Kiesler, (Pág.5) remite el estudio de la actitud a 1888, cuando L. Lange descubre que el sujeto que es instruido para concentrarse en estar alerta para

apretar un botón al recibir un estímulo, responderá más rápidamente que un sujeto que fue instruido para concentrarse en el estímulo por venir en sí mismo; este fenómeno fué llamado "de la actitud hacia la tarea".

Otro antecedente histórico, es encontrado en el interés de la psicología norteamericana por las diferencias individuales. Las diferencias individuales son quizá el tema más tratado a través de la historia intelectual del concepto de actitud. Para nombrar y explicar la consistencia en la conducta individual, a través de una variedad de situaciones se ha elegido el concepto de actitud.

Thomas y Znaniencki citados por Kiesler, Collins y Miller (Pág.6) arguyeron que es necesario considerar variables psicológicas entre individuos para entender el cambio social. Una actitud es un proceso individual de concientización que es determinante es las actividades reales o hipotéticas del sujeto en la sociedad.

Doob, citado por Kiesler (Pág.93) define una actitud como un impulso implícito que produce respuestas consideradas socialmente significativas en el grupo del individuo; afirma que la respuesta implícita ha energizado características que pueden motivar una respuesta externa.

En 1947, se le criticó su concepción de actitud pues implica que ésta tenga valor de impulso. Se sugirió que las opiniones pueden ser verbalizadas, sin embargo el término actitud no se restringe a actitudes verbalizables; el concepto incluye tendencias de evitación inconscientes, por lo tanto no verbalizables.

Tedeschi y sus colaboradores, en 1971, (En: Cooper y Fazio, 1984) realizaron un trabajo acerca de lo que llamaron impresión directiva, motivado por las técnicas de medición de actitudes, basándose en la idea de que la calificación del sujeto en una escala de actitud no representa un genuino cambio, sino que es fingido con la finalidad de manejar la impresión que se le está dando al experimentador. Ellos piensan que no existe ni dilema de consistencia interna, ni intento de resolución de un incómodo estado de tensión en el cambio de actitud.

Es claro que el concepto de actitud presenta diversas dificultades para su unificación, una de las importantes es la existente entre criterios conductistas y cognitivos. Por ejemplo: el hecho de que la medición de la actitud positiva o negativa hacia un objeto psicológico no se haga con los mismos métodos y las críticas hablan de la dificultad que representa la medición de actividades cognitivas por el riesgo que supone la ocurrencia de estas mismas actividades durante la aplicación de los mecanismos de medición. Pero existen otros problemas tales como la motivación de un cambio de opinión, ¿cuándo es genuino?, ¿cuándo o en qué forma la situación experimental afecta los resultados? El ambiente comunica experiencias que se convierten en recuerdos, actitudes y hábitos, la investigación no debe enfocarse solamente en el sujeto al evaluar sus actitudes, sino también en su contexto.

La teoría cognitiva pone énfasis en procesos centrales tales como actitudes, ideas y expectativas para explicar la conducta. En contraste con el conductismo, las teorías cognitivas oponen a la

la idea de que la formación de la conducta se basa en el condicionamiento clásico y al operante o el aprendizaje discriminatorio, la idea de la formación de conceptos, el pensamiento y la adquisición de conocimiento. En lugar de respuestas observables para el análisis conductual se apela a la conciencia, los significados, el conocimiento y la razón. (Shaw, Constanzo, 1970)

A las teorías de la consistencia, se les critica que son muchas y poco precisas, y que a excepción de Osgood ponen poca atención en analizar el grado de inconsistencia.

1.3 OBJETIVO

El objeto del presente trabajo, es hacer una revisión de las diferentes aproximaciones a las teorías cognitivas y del balance, su interrelación, y la relación que el estudio y la aplicación de éstas teorías tiene en algunos aspectos de la cultura y la sociedad mexicana y sus procesos de cambio y formas conductuales, a manera de reflexión.

Se empieza haciendo un resumen del concepto de actitud, la discusión acerca de su definición, significado, e influencia en la conducta. El estudio de las actitudes, da pie a la investigación de los fenómenos del equilibrio cognitivo que empiezan con Fritz Heider. A partir de la teoría de Heider surgen otras diferentes, de las cuales escogemos dos, contemporáneas entre sí, para dar una idea tanto de las diferencias como de los acuerdos existentes: la teoría de la congruencia de Charles Osgood y la de la disonancia

cognitiva de Leon Festinger.

Se hace énfasis en Heider, porque su teoría del balance sienta las bases de las teorías cognitivas que habrán de desarrollarse posteriormente; para entender esto, baste saber que es Heider el creador del término "balance cognitivo".

La relación existente entre cogniciones, actitudes y equilibrio, es el centro de las investigaciones de los teóricos posteriores a Heider.

La teoría de la disonancia cognitiva es la que sirve de punto de referencia para situar conceptual y cronológicamente el trabajo. Se busca dar una visión que, aunque somera, sea esclarecedora de la importancia del estudio de la disonancia dentro de las teorías de la cognición para comprender diferentes fenómenos sociales, intra e interindividuales, así como del individuo frente a la colectividad y la relación intercultural de ideologías y cambio. Las características del fenómeno que llevan a hacer esta extensión son las siguientes: el conflicto existe desde el momento en que se tiene que tomar una decisión para elegir una de dos alternativas, independientemente de lo que ocurra después de tomar esta decisión y como consecuencia de ello. ¿Cuáles son los factores que llevan a una persona a elegir una de las dos opciones en particular? Cuando el sujeto se ha decidido por una de las dos, esto implica ya una forma de conducta.

El propósito original del trabajo, y que no debe perderse de vista es hacer una revisión acerca del fenómeno específico de la sustitución de normas de conducta culturales con sus implicaciones

psíquicas, y esto anterior llevado a cabo por medio del desprestigio de las normas conductuales e ideológicas originales en favor de otras nuevas ideologías que sirvan como sustento a nuevas conductas. Este fenómeno está estrechamente vinculado a la creación de desbalances, desequilibrios o disonancias.

Se ha dividido la teoría de Festinger en subapartados para particularizar sus conceptos, analizarlos por separado y llegar a una integración plena de los mismos.

Como consecuencia de los planteamientos de Festinger surge la contrapropuesta de Jack Brehm, quien difiere en la explicación del fenómeno de la disonancia postdecisión, La teoría de Brehm es conocida como "Teoría de la reactancia".

Otra teoría importante que revisamos es la de Robert Abelson y Milton Rosenberg, en la que se abordan nuevos conceptos; por ejemplo: "campo conceptual"; esta teoría es llamada la Consistencia Cognitivo-Afectiva.

La revisión abarca los estudios más recientes acerca del fenómeno de la disonancia que son los realizados por Cooper, Fazio y Scher principalmente, los cuales se refieren a lo que se conoce como responsabilidad por las consecuencias. El trabajo termina con un comentario y algunas observaciones acerca del fenómeno de la disonancia y del balance cognitivo, sus objetos y las relaciones existentes entre actitudes y cogniciones con el equilibrio. Se ha escogido estas teorías porque todas ellas se basan en un concepto central que es básicamente el mismo: la búsqueda del equilibrio psíquico, al que Festinger llama consonancia, Osgood congruencia

psíquicas, y esto anterior llevado a cabo por medio del desprestigio de las normas conductuales e ideológicas originales en favor de otras nuevas ideologías que sirvan como sustento a nuevas conductas. Este fenómeno está estrechamente vinculado a la creación de desbalances, desequilibrios o disonancias.

Se ha dividido la teoría de Festinger en subapartados para particularizar sus conceptos, analizarlos por separado y llegar a una integración plena de los mismos.

Como consecuencia de los planteamientos de Festinger surge la contrapropuesta de Jack Brehm, quien difiere en la explicación del fenómeno de la disonancia postdecisión, La teoría de Brehm es conocida como "Teoría de la reactivancia".

Otra teoría importante que revisamos es la de Robert Abelson y Milton Rosenberg, en la que se abordan nuevos conceptos; por ejemplo: "campo conceptual"; esta teoría es llamada la Consistencia Cognitivo-Afectiva.

La revisión abarca los estudios más recientes acerca del fenómeno de la disonancia que son los realizados por Cooper, Fazio y Scher principalmente, los cuales se refieren a lo que se conoce como responsabilidad por las consecuencias. El trabajo termina con un comentario y algunas observaciones acerca del fenómeno de la disonancia y del balance cognitivo, sus objetos y las relaciones existentes entre actitudes y cogniciones con el equilibrio. Se ha escogido estas teorías porque todas ellas se basan en un concepto central que es básicamente el mismo: la búsqueda del equilibrio psíquico, al que Festinger llama consonancia, Osgood congruencia

y Rosenberg consistencia. La relación de este concepto con el cambio de actitud y el uso práctico que se le puede dar es lo que interesa.

2.-HEIDER. TEORIA DEL BALANCE

Es de suma importancia hacer énfasis en que el primero que planteó la consistencia, en términos de estructura cognitiva, fué Heider. Su concepto teórico central , balance, se define de la siguiente manera: estado balanceado designa una situación en la cual las unidades percibidas, personas, objetos y los sentimientos experimentados coexisten sin presión ni en la organización cognitiva ni el sentimiento. Los estados balanceados son estados estables y se resisten al cambio; los estados desbalanceados son estados inestables y deben cambiar hasta producir balance. Heider dice que existe una tendencia hacia un estado de equilibrio; ésto significa que las relaciones entre las unidades tienden a estar armonizadas de tal manera que se evita la tensión que conduce al cambio.

Heider utiliza tres letras para simbolizar a las personas y a los objetos que sirven de sostén a su teoría; por ejemplo; P es diferente de O, y esto provoca que a P le desagrade O, porque a P tiende a disgustarle una persona que piensa, siente o actúa diferente. Cuando a P le gusta O, hay una tendencia en P para incrementar la similitud entre el O gustado y sí mismo; la similitud puede ser incrementada por un cambio en P o en O, o en ambos. Por ejemplo, si tomamos el hipotético caso de un individuo que se enfrenta a una alternativa de opinión actitud o creencia mayoritaria, y que es presionado por que puede perder empleo, posición, prestigio, etc. A causa de su discrepancia tratará de cambiar cuando se vea en ésta situación, esto le ocasionará un

conflicto. El esfuerzo necesario es definido operacionalmente por el número de cambios de signo que la persona debe hacer para restaurar el balance. La mayor dificultad para un sujeto es decidir una forma particular de restaurar el balance.

Heider plantea situaciones donde hay dos personas que pueden tener una actitud hacia un objeto dado X. Cuando P es positivo hacia O, P positivo hacia X y O positivo hacia X se da un estado de equilibrio. Si P simpatiza con O, se supone que la actitud de éste es recíproca, si no es así podría existir desequilibrio. En el modelo P O X de Heider, hay equilibrio cuando no existen signos negativos o existen dos signos negativos en la relación. El supuesto de las fuerzas tendientes a restaurar el equilibrio, posee implicaciones directas en la interacción social.

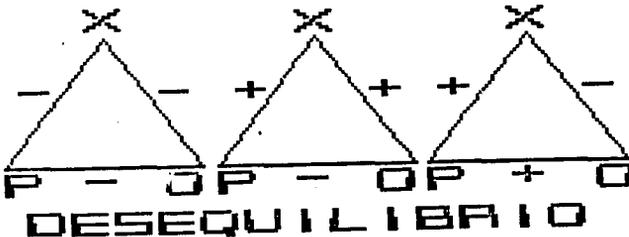
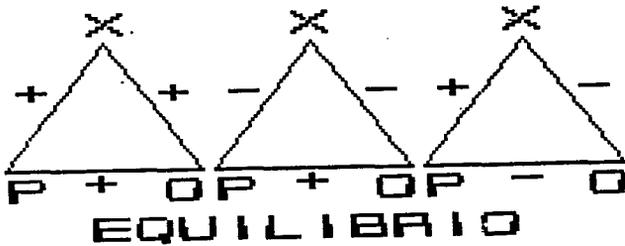
Para Heider la percepción interpersonal está influida por varios tipos de factores perceptuales, entre ellos la constancia, el equilibrio y la causalidad fenoménica.

2.1.CONSTANCIA

La constancia mantiene una imagen relativamente coherente y consecuente de O (la persona o situación), aunque ello puede dar lugar a una percepción parcial o tendenciosa de la conducta de éste. La percepción interpersonal implica un acto de categorización. Habitualmente se pone poca atención a las determinantes situacionales de la acción; P percibe a O como dueño de sus propios actos, o sea con plena conciencia de lo que hace y de las consecuencias de esto.

2.2. EQUILIBRIO Y DESEQUILIBRIO

En la medida que P considera que O se identifica con cosas que son valiosas para P y además posee otros atributos que éste percibe favorablemente, se incrementa la probabilidad de que acepte comunicaciones de O: actos, ideas y otros. (Esto sucede a niveles individuales y colectivos, siendo la comunicaciones de quienes poseen los medios de comunicación el vehículo para el cambio de actitudes, valores y cogniciones). Las proposiciones de Heider dan lugar a predicciones de tipo cualitativo; si hay uno o tres signos negativos existe desequilibrio; esto, según Hollander (1971), se deduce de las reglas de multiplicación de los signos.



2.3. CAUSALIDAD FENOMENICA

Se distinguen tres dimensiones de causalidad:

- Responsabilidad por el acto social.
- Intencionalidad del agente.
- Justificación de la acción (que piensa P sobre la acción de O). La causa inferida de la acción parece ser de suma importancia en la percepción de las personas.

Es muy importante mencionar la contribución de Heider en la teoría de la disonancia, ya que de él parte el posterior desarrollo que se ha hecho de esta idea. Para Heider la atribución de la conducta a una u otra fuente causal, a menudo requiere comparaciones sociales; para saber si los juicios, opiniones o creencias propias son correctas, es necesario comparar las opiniones con las ajenas. Deutsch y Krauss (1989, Pp.39) en un comentario sobre Heider dicen que para saber cómo se realizó una tarea es necesario saber como la realizan otros: "Las comparaciones sociales pueden servir para saber si nuestra emoción ante una situación dada es apropiada o no". El supuesto básico de la teoría es que la gente tiende a averiguar si sus opiniones son correctas. Cuando no se dispone de medios objetivos, no sociales, la gente evalúa sus opiniones y capacidades en comparación con los demás. La tendencia a evaluar exactamente las propias opiniones y capacidades puede, paradójicamente, conducir a su modificación con objeto de aproximarlas a las opiniones o capacidades de aquellos accesibles a la comparación. Las maneras de reducir la disimilitud son: cambiar y asemejarse más a los demás, modificar a los otros o sentir menos atracción por situaciones en que los otros son

disímiles. Dada la difusión de los medios de comunicación actuales el cambio personal parece ineludible.

En la Teoría de Heider, los sentimientos forman parte importante de las relaciones interpersonales; comprendiendo los sentimientos se pueden entender muchas de las acciones que la gente emprende. Un sentimiento se refiere a la forma en que una persona evalúa algo; ese algo puede ser otra persona u otra entidad impersonal X. Heider clasifica los sentimientos a **grosso modo** en positivos y negativos, esto se refiere a situaciones de agrado y desagrado, respectivamente.

Una persona puede ser vista en asociación cognitiva con otras a causa de amistad, nacionalidad o religión. Uno puede sentirse cercano a otra persona, porque le es familiar o porque frecuentemente ha interactuado con ella. La similitud crea una tendencia hacia el agrado; la unidad cognitiva es responsable de un sentimiento positivo, y este sentimiento positivo guía entonces hacia la real asociación o grupo social.

En las ampliaciones de la teoría es importante mencionar a otros autores tales como Cartwright y Harary (1956, en Kiesler, Collins, Miller, Pp.169-170) quienes intentaron formalizar la teoría del balance y hacerla más general. La diferencia es la siguiente: la teoría de Heider es fenomenológica y pone énfasis en eventos y relaciones como P los percibe, eventos en el espacio vital de P. Cartwright y Harary, pretenden que su modelo tenga una aplicación más amplia, dicen que el balance se encuentra "fuera de la cabeza" de P.

Abelson y Rosenberg (1960) dicen que el modelo de Heider no genera un programa de investigación sistemática. También critican que este modelo tiene que ver principalmente con la percepción interpersonal, y ellos buscan extender su modelo a todos los procesos cognitivos en los cuales los objetos conocidos son de significado afectivo para el cognoscente.

Existen diferentes alternativas para restaurar el balance y estas alternativas pueden ordenarse o jerarquizarse conforme a su probabilidad de ocurrencia. La probabilidad de usar una estrategia específica para restaurar el balance, está en relación inversa al esfuerzo psicológico que se necesita para usarlo; esto es: a mayor esfuerzo, menor probabilidad de ocurrencia de la estrategia.

3.-OSGOOD Y TANNENBAUM. TEORIA DE LA CONGRUENCIA

EL trabajo de Osgood y Tannenbaum se centra en la medición del significado. Para medir esto inventaron un tipo de escalas bipolares de 7 puntos en las cuales se estimaban diferentes conceptos; las llamaron escalas de diferencial semántico y consistían de pares de adjetivos antónimos entre sí.

Osgood y Tannenbaum consideraron a la dimensión evaluativa como dimensión actitudinal a causa del componente pro-contra o favorable-desfavorable. De este modo, la actitud se concibe como una de varias dimensiones en el campo del significado total. Los objetos actitudinales se sitúan dentro de un número variable de dimensiones semánticas, pero es la localización en la dimensión pro-contra lo que define la naturaleza evaluativa de la actitud involucrada. ésto significa que dos individuos con la misma actitud hacia el mismo objeto pueden diferir ampliamente en el significado y no en la actitud asociada con el objeto. De esta manera, dos personas pueden tener una actitud negativa hacia los negros, pero una porque los considere flojos y otra porque los considere sucios.

3.1.TENDENCIA A LA MAXIMA SIMPLICIDAD.

Las actitudes tienden a la máxima simplicidad, esto significa que tienden a ser extremas, polarizadas o categóricas, positivas o negativas.

Osgood y Tannenbaum sostienen que los juicios extremos del tipo todo o nada son más simples que los juicios de tipo discriminatorio. Los juicios extremos requieren de menor tiempo de

formación y son característicos de personas con poca educación, inmaduras o temperamentales. Es más fácil caracterizar un objeto actitudinal como bueno o malo del todo que distinguir partes buenas y malas en la estructura del objeto.

El modelo de la congruencia también dice que la susceptibilidad al cambio de actitud, debe ser inversamente proporcional a la polarización o radicalización de la actitud.

Existe una diferencia entre el caso en el cual una persona sin valor alguno en la escala del individuo (ni alto ni bajo) emite juicios acerca de otra con un alto valor en la escala de ese mismo individuo y el caso en el cual una persona con un gran prestigio expresa juicios y opiniones acerca de otra que no es conocida o es neutral.

El modelo no distingue cualidades de aprobación y desaprobación; tampoco dice si existe alguna ventaja en ser objeto de alabanza y alguna desventaja en ser objeto de crítica, independientemente de la causa que genere esto.

3.2. PRINCIPIO DE CONGRUENCIA.

De acuerdo con el principio de congruencia, cuando dos objetos actitudinales de diferente evaluación, son vinculados con una afirmación, hay una tendencia en las evaluaciones particulares de cada objeto para encontrar un punto de equilibrio o congruencia.

En el modelo de Osgood y Tannenbaum, existen una clase de elementos llamados lazos o eslabonamientos que son, vínculos psicológicos de dos clases, asociativos y disociativos; los

vínculos asociativos pueden ser expresiones verbales de aprobación o solidaridad, y pueden ser acciones.

Los vínculos asociativos y disociativos son fuerzas que cambian las actitudes hacia ambos miembros del vínculo, y no solamente la fuerza sobre el objeto en cuestión. La gente evalúa conceptos, situaciones y personas al ser vinculadas ya sea con fuentes de alto valor o de valor escaso, esta evaluación puede incrementar su valor en la estructura psíquica del individuo o decrementarlo; esto depende del valor psicológico de la fuente: aumenta si el vínculo es hecho con una fuente de alto valor y desciende si es creado con una fuente de aversión o desagrado. Esto ocurre cuando algún personaje público desprestigiado se apropia de algún movimiento con buena reputación. Por ejemplo un corrupto luchando por la ecología o la democracia.

Si el vínculo se rompe (vínculo disociativo) el objeto disociado de la situación desagradable incrementa su valor. Pero si el vínculo que se rompe lo hace con una fuente de valor elevado, el objeto disociado pierde valor.

3.3. AFIRMACIONES ASOCIATIVAS Y DISOCIATIVAS.

Para que opere el principio de la congruencia, dos objetos actitudinales deben ser vinculados por la vía de una afirmación. Los objetos actitudinales incompatibles pueden existir en la misma estructura cognitiva sin presión porque no se asocian nunca.

Las afirmaciones son de dos tipos, asociativas y disociativas. Las afirmaciones asociativas se ilustran por medio de afirmaciones

como A es B, A gusta de B, A se saluda con B, A va con B. Las afirmaciones disociativas se ejemplifican con oraciones tales como : A no es B, a A le disgusta B, A evita a B y A critica a B. Las afirmaciones asociativas vinculan a A y B en alguna forma, aunque la distinción entre los dos tipos de afirmaciones no está delineada con precisión ni tampoco se formuló una definición exacta de "afirmación".

3.4. PRESION PARA LA CONGRUENCIA.

Los objetos actitudinales y los objetos de juicio están situados en una escala semántica diferencial evaluativa de siete puntos que va de -3 a +3. Si dos objetos de juicio diferentes en la evaluación son vinculados por una afirmación, el resultado es la presión para la congruencia. La presión total para la congruencia de un objeto de juicio dado asociado con otro, es igual a la diferencia en unidades de la escala evaluativa entre los dos objetos de juicio; el signo de esta presión es positivo cuando la presión para la congruencia es positiva, y negativo cuando la dirección de la congruencia es negativa; esto se refiere a la dirección del cambio de actitud.

Se supone que la fuerza total necesaria para el cambio en este modelo, (la distancia que tiene que ser cubierta para lograr la congruencia) es igual a la diferencia entre la posición en que se encuentran ambos objetos y su hipotética posición de equilibrio. Actitudes extremas o radicales son más difíciles de cambiar que actitudes moderadas.

3.5. INCREDELIDAD.

Cuando objetos de juicio que difieren ampliamente en la evaluación, son vinculados con una afirmación asociativa, o cuando objetos de juicio muy similares en la evaluación son vinculados por una afirmación disociativa, puede suceder que el individuo expuesto a esta información, llegue a la incredulidad. Los estados de congruencia dependen del grado de aceptación de P hacia O y S, si acepta a S completamente y a O sólo un poco, y estos se presentan vinculados, la incongruencia existe y esta situación provoca presión sobre P para cambiar sus actitudes hacia ambos con el fin de resolver la incongruencia. La magnitud de los respectivos cambios depende de qué tan importantes son los objetos para el sujeto. Osgood piensa que la gente sencillamente no cree las aseveraciones que son muy diferentes o discrepantes de las suyas. Este modelo parece ser un caso especial de la teoría del balance; esto es, es similar a la teoría de Heider, pero tiene que ver específicamente con el problema de la aceptación de una comunicación; tiene la ventaja de que hace predicciones explícitas acerca de la dirección y la extensión del cambio de actitud. Es especial porque sólo tiene que ver con un caso: hay una persona (P) que tiene una actitud hacia otra persona, y existe una fuente (S) que da información en pro o en contra de otro objeto, situación o persona (O) acerca de la que P también mantiene una actitud.

La pregunta es: ¿existe una ley psicológica que ocurra en situaciones donde las afirmaciones que hay sean contrarias a las del sujeto? Osgood y Tannenbaum, en 1955, hablan de dos elementos

cognitivos apareados entre sí, en términos de una relación positiva o negativa; plantean que cuanto más extrema es la valencia de una actitud, mayor probabilidad hay de que cambie cuando se la aparea con una valencia opuesta.

3.6. SUGESTION POR EL PRESTIGIO.

Probablemente, la técnica de persuasión más ampliamente conocida es la sugestión por el prestigio. ¿Qué es el prestigio? la reputación de éxito generalmente social conferido por el juicio de la comunidad. La idea es que las actitudes hacia un objeto pueden hacerse más favorables si se dice que una persona o institución de prestigio tiene una opinión favorable acerca del objeto en cuestión. La sugestión por prestigio aparece en el modelo de la congruencia, por ejemplo en el caso de un objeto de menor valor que es vinculado positivamente con respecto de uno de gran valor. Esto se ve comunmente cuando una persona de gran prestigio anuncia un producto y lo recomienda. En el medio cultural se anuncian actividades, actitudes e ideas y formas de conducta, utilizando gente prestigiada, por ejemplo un artista o un deportista, la gente cree que una persona así, no engañaría al público.

Los objetos y las conductas en ocasiones carecen de una utilidad práctica pero se convierten en signos de calidad o estatus.

La confusión cultural en el cambio de un objeto por otro, se da por la idea que existe de lo que significa el progreso. La

punta de lanza de la penetración cultural es la creación de necesidades por medio de la propaganda. Si los objetos responden a la misma necesidad, el nuevo debe triunfar sobre el viejo, y eliminarlo.

El uso por parte de la clase dominante es una gran publicidad para el objeto. Estos objetos se convierten en símbolos de un acceso parcial al mundo científico, moderno y prestigioso. Este sistema de alienación cultural propicia que se puedan vender cosas tan absurdas como botas vaqueras, tenis o corbatas en climas tropicales.

Las palabras y los conceptos también se pueden introducir, arrastrando normas y teorías.

4.- FESTINGER. TEORIA DE LA DISONANCIA COGNITIVA

La teoría de la disonancia cognitiva surge en el año de 1957, como otra alternativa dentro de las explicaciones de la conducta, en la cual los procesos de discernimiento y toma de decisiones son, junto con la presión social, algunos de los factores más importantes.

En esta teoría existe el supuesto de que la organización tiende a ser tan buena como sea posible; cuando existe desequilibrio o incongruencia en una organización de creencias, actitudes o relaciones interpersonales, surge una tendencia a modificar actitudes propias o ajenas para restablecer este equilibrio.

La disonancia cognitiva es básicamente un estado de tensión que se produce cuando un individuo mantiene simultáneamente dos cogniciones, ideas, actitudes, creencias u opiniones incompatibles. Estas ideas, cogniciones o creencias incompatibles pueden surgir por el enfrentamiento de dos culturas con una distinta concepción acerca de la vida, esto involucra valores, creencias y conocimientos. En México, esto se puede ver en el caso de los campesinos que emigran a la ciudad o en el caso de la cultura mestiza frente a la vida occidental, la cual es siempre tratada de imitar, pues se piensa que los valores de la cultura dominante son deseables.

La finalidad reductora de la disonancia es defender al Yo; reduciendo la disonancia se mantiene una autoimagen positiva; esta afirmación lleva a concluir que se puede provocar una devaluación de la autoestima. La teoría de la disonancia cognitiva busca

describir los métodos a los que la gente recurre para poder superar situaciones desagradables.

Festinger reemplaza la palabra inconsistencia con un término que tiene una connotación menos lógica llamado disonancia, y consistencia por consonancia. Por el término cognición se entenderá cualquier conocimiento, opinión o creencia acerca del medio ambiente, uno mismo o la propia conducta.

Desde el momento en que una persona tiene problemas en el control sobre la información y los eventos que la afectan, la disonancia puede surgir con facilidad. Esta información contiene creencias, ideología, filosofía etc. que toman forma de instituciones sociales y tienen una función bien definida que es la de proporcionarle al individuo la consistencia cognitiva que necesita.

En la teoría de la disonancia el término "conocimiento" incluye conceptos que no abarcaría comúnmente tales como opiniones y creencias; una persona no sostiene una opinión a menos que piense que es correcta, y eso psicológicamente no es diferente de un conocimiento o sea algo comprobable o digno de crédito. Lo mismo ocurre con creencias, valores o actitudes, las cuales funcionan para estos propósitos como conocimientos; esto no implica la total equivalencia entre estos términos.

El contenido y la forma de los conocimientos, está determinado principalmente por la realidad; esta realidad puede ser social o psicológica.

Una de las consecuencias importantes de la teoría de la

disonancia, es que ayuda a comprender circunstancias en las que los elementos cognitivos no corresponden a la realidad, Festinger dice que X y Y son disonantes, si no X se sigue de Y. Cuando Festinger dice que un evento no se sigue de otro, esto significa que la consecuencia es el evento opuesto o negación del primero, y que el que se deriva debería ser consecuente de manera lógica. Las actitudes aprendidas en sociedad y con una forma particular de cultura, sólo son funcionales dentro de una sociedad de una cultura similar, en términos de que el resultado de una acción o una actitud no conlleve la disonancia en el individuo.

No todas las relaciones disonantes son por supuesto de la misma magnitud, es necesario distinguir grados de disonancia. Si los elementos son disonantes entre sí, la magnitud de la disonancia será en función de la importancia de los elementos. Evidentemente los conflictos mayores deben corresponder a situaciones en donde están involucrados factores religiosos o ideológicos y conductuales, estos son culturales.

En la teoría de la consistencia cognitiva, los elementos de la relación son los conocimientos que una persona tiene acerca de su mundo psicológico. Festinger formuló dos preguntas acerca de la noción de elementos de cognición:

- ¿Cuándo un elemento de cognición es un elemento sencillo y cuándo un grupo de elementos?
- ¿Cómo se forman los elementos cognitivos y qué determina su contenido?

En cuanto a las diferencias individuales, éstas existen en el grado y la forma en que diferentes personas reaccionan a la

existencia de disonancia. Para algunas personas la disonancia es algo extremadamente doloroso e intolerable, mientras que otras pueden tolerar una gran cantidad de disonancia; esto también tiene que ver con la rigidez o flexibilidad actitudinal tanto de un individuo como de una cultura; es importante aclarar que no se pretende afirmar que el intercambio cultural sea nocivo. Estas diferencias de resistencia a la disonancia son mensurables, al menos **grosso modo**, por ejemplo: las personas con menos resistencia muestran en presencia de la disonancia mayor molestia, y harán mayores esfuerzos por reducirla. De este modo, las personas que resisten más la disonancia pueden causar a quien es menos resistente molestia o desagrado por no entender otras actitudes o no reaccionar igual ante determinadas situaciones.

Festinger clasifica las relaciones entre cogniciones como irrelevantes, consonantes y disonantes. Si dos elementos no tienen nada que ver entre sí, entonces un elemento cognitivo no implica nada acerca del otro; se da una relación de irrelevancia entre ellos. Las relaciones consonantes ocurren cuando un elemento se sigue del otro lógicamente o normalmente.

A continuación citamos un experimento de Festinger y Carlsmith (1959), que es muy ilustrativo para entender el manejo diferencial que se hace cuando existen eventos disonantes.

Se predijo que cuanto más pequeña fuese la recompensa utilizada para lograr que un sujeto realizase algo que ordinariamente no haría, mayor sería su cambio de opinión. Se daba a los sujetos una tarea extremadamente aburrida, y luego el

experimentador pedía como favor que comunicasen a otros sujetos que el experimento había sido entretenido e interesante. Un grupo de sujetos fué sobornado con un dólar, a un segundo grupo de sujetos se le asignó una paga de veinte dólares, y a un tercer grupo de control no se le propuso que se comprometiera en el engaño. Posteriormente se midieron las actitudes de los sujetos hacia la tarea monótona. Aquellos que engañaron a los otros por un sólo dólar, estimaron que la tarea era algo agradable. El grupo que recibió veinte dólares por el engaño, y el grupo de control estimaron neutralmente la tarea, es decir, en forma menos favorable; los resultados del experimento demuestran algo bastante extraño. Una pequeña recompensa puede ser más efectiva para producir cambios actitudinales que una recompensa grande. Esto revela que el manejo psíquico o procesamiento de la información no depende sólo de estímulos externos sino que intervienen otros factores y estos son de tipo cognitivo, por ejemplo, cuestionamientos y juicios de valor.

4.1. REDUCCION DE DISONANCIA

Es claro que para eliminar completamente la disonancia, algunos elementos cognitivos deben ser cambiados, esto no siempre es posible. Pero si es imposible eliminar por completo la disonancia, no lo es reducir su magnitud total, agregando nuevos elementos cognitivos. También puede ocurrir que en el proceso para tratar de reducir la disonancia, esta sea por el contrario incrementada.

Para cambiar o reducir la disonancia, cambiando elementos cognitivos, es necesario saber qué tan resistentes son estos elementos al cambio. La primera y más reacia resistencia al cambio, para cualquier elemento cognitivo, es la correspondencia de tal elemento con la realidad. ¿Cuáles son las circunstancias que hacen tan difícil para una persona cambiar sus acciones?

- El cambio puede ser doloroso o involucrar pérdida.
- La conducta presente es satisfactoria en otros aspectos.
- El cambio no es posible de hacer por una variedad de razones; alguna conducta, como por ejemplo, las reacciones emocionales, pueden no estar bajo el control de una persona, o simplemente no se conoce otra conducta.

En muchos casos, la correspondencia de la realidad con los elementos cognitivos no es muy clara. Cuando la realidad es social, o por acuerdo con otras personas, la resistencia al cambio será determinada por la dificultad de encontrar personas que refuercen la nueva cognición. Así se da el movimiento social, un ejemplo de esto son las sectas, pero existen muchas ideologías y nuevas agrupaciones y todas tratan de influenciar a los otros según sus posibilidades.

La mayor disonancia que puede existir entre dos elementos, es igual a la resistencia total al cambio del elemento menos resistente. La magnitud de la disonancia no puede exceder este monto, porque en el punto de máxima disonancia posible, el elemento menos resistente cambiará, eliminándola de este modo.

**ESTA TESIS NO DEBE
SALIR DE LA BIBLIOTECA**

Otro factor que debe ser mencionado, es el grado del desacuerdo. Para reducir o eliminar la disonancia proveniente del desacuerdo social, existen tres formas:

- Cambiando la propia opinión, de manera que corresponda o se acerque al conocimiento o a las creencias de otros.
- Influenciar a las personas que están en desacuerdo para cambiar su opinión de manera que se acerque a la nuestra.
- Hacer a la otra persona, de alguna manera no comparable con nosotros. Se le pueden atribuir diferentes características, experiencias o motivos, o se le puede rechazar.

Cuando se habla de influenciar a otras personas, no se puede pasar por alto el hecho de que la mayor influencia la ejerce quien tiene el mayor poder para hacerlo. Cuando la mayoría de las personas en el grupo social tienen la misma disonancia, el apoyo social para el intento de reducirla, no será difícil de obtener.

Los fenómenos masivos de reducción de disonancia, no son distintos de los individuales. La opinión cambia en presencia de la comunicación social, sobre todo si ésta reduce la disonancia. Por esto, para fines de cambio manipulado es importante que la cultura (ideología, valores, creencias, tradiciones) no sea homogénea. Así, la presentación de la nueva solución a la disonancia encuentra menos resistencia.

La existencia de disonancia conduce a la iniciación de procesos de comunicación e influencia. Cuando hay una clara evidencia en contra de las creencias de una persona, estos conocimientos son disonantes con su creencia. Cuando esto ocurre la forma más usual para disminuir o eliminar la disonancia es

descartar la creencia en vez de intentar negar la evidencia.

¿En qué circunstancias se utiliza la negación de la realidad en vez de la supresión de la creencia como estrategia para reducir la disonancia?

Festinger afirma que las creencias son difíciles de cambiar, y cuando hay un número suficiente de personas con la misma disonancia, sirven fácilmente de refuerzo social.

4.2. ACUERDO FORZADO.

El acuerdo forzado, o sea, el que ocurre sin ser acompañado por cambio en la opinión o creencia privada, ocurre cuando existen las siguientes condiciones:

1. El acuerdo es provocado principalmente por la amenaza de un castigo en caso de desacuerdo. Así, la persona sufre el castigo o acepta el acuerdo. El individuo cambia su conducta externa, y la opinión privada no sufre modificación. (En México se encuentra un ejemplo tangible e interesante en el caso de la gente que practica la religión prehispánica.)
2. El acuerdo es producido por la oferta de una recompensa especial. Bajo estas circunstancias, si la recompensa es lo suficientemente fuerte para vencer la resistencia, la opinión privada permanecerá sin cambio, aunque varíe respecto a la conducta pública.

¿Cómo se puede distinguir el acuerdo público sin cambio privado de casos en los que la opinión privada también es alterada?

- a) Quitando la fuente de influencia o presión.
- b) Identificando o midiendo directamente la opinión privada; por ejemplo, provocando una situación en la cual la persona esté segura de su anonimato.

En una situación de acuerdo forzado se pueden identificar elementos cognitivos que son consonantes en la conducta externa; responden a la idea de que se ha evitado un castigo o que se ha obtenido una recompensa. El castigo puede ser el rechazo social.

Con respecto a la obtención del cambio de opinión privada, el ofrecimiento de recompensas o el castigo insuficiente puede ser peor que nada, porque puede hacer que la persona incremente su convicción original. Si se obtiene el acuerdo forzado, el número de relaciones consonantes se puede incrementar magnificando la importancia de la recompensa obtenida o del castigo evitado. Si tomamos como ejemplo la religión, la recompensa obtenida y magnificada cuando pretende sustituirse una religión por otra es la idea de que la nueva es mejor, la verdadera, la universal, etc.

4.3. EXPOSICION SELECTIVA.

Una persona se expondrá a fuentes de información cuando espere que estas añadan elementos que incrementarán su consonancia, pero seguramente evitará las que incrementen la disonancia.

Las personas buscan, la información que es relevante para sus actos futuros. Si se considera a la disonancia como única fuente de motivación, cuando hay poca o no existe, no hay tampoco motivación para buscar información adicional.

Cuando una persona se expone a una fuente de información potencial, usualmente no sabe la naturaleza exacta de la cognición que adquirirá por la exposición a esa información; debe reaccionar en términos de expectativas. Si espera que la exposición acrecente

la consonancia, se expondrá a la fuente; si espera que aumente la disonancia, la evitará.

Una de las más importantes y frecuentes formas de incrementar la disonancia, es cuando una persona busca un tipo de información, y accidentalmente se encuentra con otra que no buscaba y que le resulte irrelevante, pero que es obligado a percibir. Los publicistas siempre tratan de crear esta situación en radio y televisión; la gente no busca propaganda, sin embargo se encuentra con ella y ésta también produce ideas

4.4. INTERACCION CON OTRAS PERSONAS.

Los eventos o conocimientos pueden ser difundidos de forma tan amplia y extensa que sea virtualmente imposible para una persona el ignorarlos o evitar conocerlos. Por esto los medios de difusión (radio, cine, TV, prensa) tienen un gran poder para crear opinión con sus informaciones, ya que prácticamente obligan al público a escuchar lo que quieren. Interesante resulta reflexionar en los intereses que pueden tener los dueños de estos medios, ¿Qué es lo que dicen? ¿Cómo y porqué lo dicen?

Es importante aclarar que la exposición forzada no siempre produce disonancia. Las personas con las que uno interactúa y que no comparten nuestras opiniones, son una fuente potencial de disonancia. El medio ambiente está rara vez controlado suficientemente como para predecir y protegerse de cogniciones que la produzcan.

La existencia de desacuerdo, entre los miembros de un grupo en alguna cuestión, o en alguna opinión, al ser percibida por ellos, seguramente producirá disonancia.

Por otro lado, el atractivo de la persona que hace público su desacuerdo, o del grupo dentro del cual lo anuncia, afectará la importancia de los elementos cognitivos y la magnitud de la disonancia. Por esto es tan importante el control sobre los líderes.

4.5. DISONANCIA POSTDECISION.

Una de las mayores consecuencias de haber tomado una decisión es la existencia de disonancia; después de tomada una decisión, algo se tiene que hacer para aplacar el displacer de haber rechazado otra opción que era después de todo atractiva. Esto se ha llamado conflicto; parece que este término, dada la amplitud con que se utiliza, ha llegado a incluir la disonancia en él.

El hecho de que las alternativas a escoger sean negativas para la persona, no quiere decir que la situación sea más fácil o haya menos alternativas, ni la disonancia postdecisión cambia por lo negativo de las opciones. La mayoría de las decisiones además de envolver aspectos positivos y negativos, conllevan más de dos alternativas.

La importancia de los resultados percibidos como consecuencia de la decisión afectará la magnitud de la disonancia que existe después de que se ha tomado una decisión. Otro determinante de la magnitud de la disonancia postdecisión, es el atractivo relativo

de la alternativa rechazada.

Antes de decidir, la persona está frente a un conflicto. La decisión resuelve el conflicto al menos verbal o externamente.

Festinger dice que hay tres vías principales por las cuales se puede reducir la disonancia de la postdecisión:

1. Cambiando la desición o revocándola.
2. Cambiando el atractivo de las altrnativas involucradas.
3. Estableciendo un traslapamiento cognitivo entre las alternativas.

El modo más frecuentemente usado de reducir la disonancia de la postdecisión, es cambiar las cogniciones acerca de las alternativas. Una forma de establecer traslapamiento cognitivo es tomar elementos correspondientes a cada una de las alternativas y ponerlos en un contexto en donde conduzcan al mismo resultado.

4.6.CRITICAS.

Es necesario mencionar algunas críticas que se han hecho a la teoría de la disonancia cognitiva, y que comparte con otras teorías de la congruencia; por ejemplo, se ha dicho que la definición de lo que significa disonancia o incongruencia es vaga, y que la especificación de las condiciones que conducen a una u otra forma de reducción de disonancia es inadecuada, además de una explicación insatisfactoria acerca de la clase de motivación que provoca presión para reducirla.

El significado es un concepto central en la teoría cognitiva, y juega un papel importante en las explicaciones teóricas de casi

todos los procesos psicológicos complicados. Krech y Crutchfield citados por Kiesler, Collins y Miller (1969) dicen de la estructura perceptual algo muy importante: los eventos cercanos en el espacio y en el tiempo, o que se asemejan, tienden a ser percibidos como parte de la estructura común. No hay que pasar por alto que la cultura y el aprendizaje o formación, son factores fundamentales en la determinación de lo que será visto como similar, y por lo tanto en la determinación de la organización conceptual. En las teorías de orientación cognitiva, aparecen factores tales como actitudes, expectativas, ideas y creencias, como elementos básicos en la explicación de la conducta. (Shaw, Constanzo, 1970). Esto dificulta la prueba objetiva.

En sus definiciones acerca del surgimiento de disonancia Festinger dice que esta ocurre cuando no A se sigue de B pero nunca aclara que entiende por "seguirse de". Parece que esto, -a juicio de Deutsche y Krauss-, lleva alguna intención, dos cogniciones pueden ser compatibles de manera lógica, o pueden ser consonantes debido a cierta experiencia con la vida, o porque se suceden normalmente en la experiencia pasada de la persona. Esta compatibilidad de conceptos, creencias, conocimientos o valores varía de cultura a cultura. No tiene porque existir una uniformidad intercultural ni conductual ya que responden a diferentes necesidades y a diferentes contextos sociales e históricos.

En los desarrollos posteriores de la teoría de la disonancia es importante el análisis del conformismo y la presión social. El conformismo se define como un cambio en la conducta u opiniones de

una persona, como resultado de una presión real o imaginaria por parte de otra persona o grupo. Aronson afirma que al sujeto le basta un solo aliado para que su tendencia a plegarse a un juicio erróneo de la mayoría, se reduzca fuertemente. El conformismo puede ser motivado por el convencimiento gracias a la conducta de otros de que el juicio inicial era erróneo o por el deseo de evitar castigos tales como el rechazo, o el ridículo o la obtención de una recompensa.

En 1968 Aronson planteó que la teoría de la disonancia había descuidado algunas variables importantes. Por ejemplo, que no todas las personas responden de la misma manera a la disonancia, y que ésta, puede ser apoyada habiendo diferencias en el grado de tolerancia.

5.- BREHM. TEORIA DE LA REACTANCIA.

La principal diferencia entre Jack Brehm y Festinger es cuando se toca el tema de la disonancia post decisión. Mientras que Festinger afirma que en situaciones de elección forzada, al elegir el objeto A, este objeto incrementa su valor para el sujeto, Brehm dice que al elegir el objeto A es el B el que incrementa su valor.

Brehm (1966) pretende demostrar que ha habido un factor que ha sido previamente pasado por alto, y que puede informar acerca de la resistencia al cambio en alto grado. Lo llama reactancia psicológica (esto es una renuencia al cambio).

En términos generales, asegura que cuando la autonomía de una persona para decidirse por una conducta en particular es eliminada o amenazada, el individuo experimentará reactancia psicológica: esto es, una tendencia al restablecimiento de la libertad perdida o amenazada. Cuando las actitudes están relacionadas, se supone que el individuo se siente en libertad para optar por una posición determinada, y cualquier intento para forzarlo a adoptar otra posición particular constituye una amenaza a su libertad o autonomía. Mientras más grande es la reactancia mayor será la tendencia a alejarse de la posición que se le ha forzado a adoptar. Antes de cualquier compromiso público o privado sobre cualquier cuestión, el individuo se siente con supuesta autonomía para buscar información que podría serle de utilidad en sus decisiones. La libertad para adoptar cualquier posición carece de importancia desde el momento en que el significado de defender esa posición no es claro. Esto anterior tiene claras implicaciones en el aspecto

cultural, si no se sabe por qué existen las instituciones sociales, esto es, cuál es su utilidad, es cuando se pierde todo interés por defenderlas, y entonces pueden empezar a ser sustituidas por otras ajenas y que responden tanto a otras necesidades como a otros intereses.

Según Brehm, cuando existe presión para adoptar una posición y esto implica que se apoya más que la otra alternativa, se buscará aumentar la información que se tiene acerca de la cuestión que se apoya. Los obstáculos o prohibiciones de buscar información terminarán incrementando el deseo de hacerlo.

Brehm dice que la presión prematura sobre una persona para que tome partido por algo resultará en una evitación de hacerlo y tenderá a producir un incremento del interés en buscar información que refuerce la posición opuesta.

La confianza del individuo en su habilidad para hacer buenos juicios sobre una cuestión tenderá a incrementarse a medida que adquiera información más relevante, y a medida que aprenda por juicios similares que sus decisiones son correctas o satisfactorias. Tras tener experiencias exitosas, se convencerá de que es competente para hacer elecciones, y la autonomía de elección adquirirá importancia para él.

Antes de darse cuenta de su competencia para escoger correctamente, las sugerencias de otras personas podrán ser vistas como información auxiliar, aunque también puedan interferir en su libertad para decidir por sí mismo; surgirá entonces resistencia aunque esta no será significativa desde el momento en que el ser

capaz para escoger tenga poca importancia. Después de obtener un sentimiento de capacidad, cualquier sugerencia de otro, aunque podría ser vista como posible ayuda, también haría surgir un relativo rechazo, porque interferiría con una libertad relativamente importante.

El caso que se relaciona con las actitudes es similar excepto porque la dimensión actitudinal es concebida como posiciones discriminables sobre una cuestión. Debemos suponer que en una cuestión dada hay dos posiciones discriminables, pro y contra, y que defender una suposición significa algo distinto para el individuo que defender la otra. En el significado de estas decisiones, están involucrados factores tales como prestigio, posición y otros.

Existen dos fuentes discriminables de la importancia de la libertad para adoptar una posición propia: la primera es el sentimiento o capacidad que el individuo tiene de que puede hacer una decisión significativa sobre la cuestión. La segunda es la diferencia que se encuentra entre las opciones una vez que se ha tenido el tiempo suficiente de estudiarlas. Cuando una persona no ha tenido la oportunidad de estudiar toda la información relevante sobre una cuestión, a medida que la confianza que siente para hacer una buena decisión crece, lo más importante para él es ser libre de adoptar su propia posición.

Las opciones se ordenan de manera sencilla; a medida que una opción resulta más atractiva para el individuo, la libertad para optar por esta va incrementando su importancia; en cambio la

importancia para poder decidir sobre las opciones que discrepan de la que se prefiere, irá decreciendo.

La magnitud de la reactancia surgida por la presión para optar por una posición específica, varía directamente con la magnitud de la discrepancia entre esa posición y la preferida con anterioridad; la intensidad de la reactancia surgida de la presión para rechazar una posición específica varía inversamente a la discrepancia entre tal posición y la original. En cualquier caso, el valor subjetivo de la opción ofrecida, debe variar de algún modo y también el valor de la posición original.

5.1.COMPROMISO PUBLICO Y PRIVADO

El compromiso con una posición particular tiende a eliminar la libertad para adoptar otras posiciones. Es posible que una persona cambie su posición acerca de una cuestión, pero el compromiso público puede eliminar esta opción presionando al individuo. Este compromiso puede ser derivado de recompensas, amenazas, o decisiones emocionales, mientras más grande sea el grado de compromiso, más grande será la amenaza a la libertad para tomar otra posición diferente, y con altos grados de compromiso, la libertad se elimina virtualmente . El compromiso por lo tanto, tiene la capacidad de elicitar resistencia y los efectos de este surgimiento deben ser observables.

La magnitud de la reactancia debe incrementarse a medida que se incrementa la de la amenaza. Estos efectos, tenderían a incrementar la disonancia postcompromiso (Festinger, 1957). La

reducción exitosa de la disonancia, sucederá en forma de renuncia a la libertad para adoptar otras posiciones o al menos en minimizar la importancia de la libertad sacrificada para adoptarlas.

Una persona que está enteramente comprometida con una posición, no se siente libre para adoptar otras posiciones, y no debe experimentar ninguna resistencia al ser presionado para hacerlo.

En general, una amenaza a la libertad, puede ser definida como la percepción que tiene un individuo de que hay presión sobre él para optar por un camino específico, aceptar o rechazar una posición sobre una cuestión. La presión pueden ejercerse de diferentes modos; muchas de las comunicaciones que una persona le dirige a otra, o a una audiencia, tienen la intención de hacer que el escucha tome o evite una posición en particular, pero no son tan obvias como para explicitar qué hacer. Se puede decir que cualquier intento percibido para influenciar puede ser visto como una amenaza a la libertad de actitud. Cuando una persona se expone a una comunicación persuasiva, la inclusión de un intento explícito para decirle qué creer resulta en resistencia para aceptar el mensaje persuasivo. La presión explícita para el cambio, debe entonces producir resistencia para cambiar en proporción a la presión y a la importancia de la libertad para decidir la propia actitud.

Teóricamente, cuando una persona se siente altamente competente para seleccionar una posición específica sobre una cuestión, el incremento en la presión sobre él para escoger una en

particular, no tendrá la capacidad de provocar una resistencia proporcional a la presión, puesto que la libertad no se siente amenazada.

6.- ABELSON & ROSENBERG. CONSISTENCIA COGNITIVO - AFECTIVA

La teoría de la consistencia Cognitivo-Afectiva tiene dos versiones, una inicial desarrollada por Rosenberg en 1953 a 1960 y una posterior, desarrollada por Rosenberg en colaboración con Abelson, de 1958 a 1960.

Abelson y Rosenberg toman como punto de partida la definición común de actitud: posición a favor o en contra de un objeto o clase de objetos actitudinales. Estos conjuntos afectivos están interconectados con creencias y cogniciones.

6.1. ESTRUCTURA ACTITUDINAL.

Las actitudes poseen una estructura psicológica, esto significa que existen relaciones entre eventos psicológicos de tal suerte que si un evento cambia, da por resultado un cambio en el otro. Así, un cambio en el componente afectivo de la estructura actitudinal resultará en un cambio en el componente cognitivo y viceversa.

6.2. HOMEOSTASIS ACTITUDINAL.

Los cambios dirigidos para mantener la homeostasis actitudinal son la base para plantear la dinámica actitudinal. Rosenberg lo explica de la siguiente manera:

- 1.- Cuando los componentes cognitivos y afectivos de una actitud son mutuamente consistentes, la actitud permanece en un estado estable.
- 2.- Cuando estos componentes son mutuamente inconsistentes

excediendo el límite de tolerancia del individuo, la actitud es inestable.

3.- Debido a la inestabilidad de la actitud se tenderán a realizar varias actividades psicológicas hasta que se logre uno de tres posibles resultados:

- a) rechazo de las comunicaciones o fuerzas que generen la inconsistencia entre afecto y cognición y que volvieron inestable la actitud.
- b) fragmentación de la actitud por medio del aislamiento de cada uno de los componentes cognitivo-afectivos mutuamente inconsistentes.
- c) acomodación a la inconsistencia original productora del cambio; así, una nueva actitud, basada en este cambio se estabiliza.

6.3. ELEMENTOS COGNITIVOS.

Abelson y Rosenberg plantean tres clases de elementos cognitivos que involucran la representación de las cosas concretas y abstractas, actores (personas, grupos) medios (actividades), y fines (representación de las metas). Estos tres elementos están vinculados por relaciones cognitivas; estas pueden ser a su vez positivas (P), negativas (N), nulas (O), o ambivalentes (A).

Algunas relaciones cognitivas están fuera de su consideración, a saber:

- Las que no son clasificables en ninguna de sus categorías.
- Las que involucran temporalidad, moralidad, probabilidad

o condicionalidad.

- Cuando uno de los elementos carece de significación afectiva.

Las unidades cognitivas son pares de elementos cognitivos, conectados por una relación, un simple enunciado es ya una unidad cognitiva y su forma es.

A r B

6.4. CAMPO CONCEPTUAL.

Un individuo en su campo conceptual (conjunto de relaciones de elementos cognitivos con un objeto actitudinal) puede hacer diferentes tipos de operaciones y establecer diferentes tipos de relaciones. A través de una entrevista estructurada es posible hacer un mapa del campo conceptual en términos de las relaciones positivas (p), negativas (n) y nulas (o) que existen entre todas las partes posibles de los elementos cognitivos y revelar su estructura relacional. Esto se puede representar en forma de matriz.

6.5. PSICO-LOGICA SIMBOLICA.

La forma en que un individuo establece las relaciones en su campo conceptual está dada por la aplicación de reglas de orden psico-lógico, esto es, un sistema de reglas psicológico-simbólico que visto su resultado desde otro sistema de reglas, lógico en sentido estricto, puede ser absurdo. Las reglas son las siguientes:

- 1.- A positivo B, y B positivo C implica A positivo C.
- 2.- A positivo B, y B negativo C implica A negativo C.
- 3.- A negativo B, y B negativo C implica A positivo C.
- 4.- A nulo B, y B en relación con C no implica nada acerca de la relación entre A y C independientemente de si esta es positiva o negativa.
- 5.- Si A es positivo a C y negativo a C está ambas relaciones implicadas entonces A es negativo a C, esta es la definición de relación ambivalente.
- 6.- A ambivalencia con C y C positivo D implica que A es ambivalente con D.
- 7.- A ambivalencia con C y C negativo con D implica que A es ambivalente con D.
- 8.- A ambivalencia con C y C ambivalente con D implica que A es ambivalente con D.

El funcionamiento psíquico sería pues ilógico hablando en términos deductivos. La estructura, en tanto sistema relacionado, del campo conceptual puede estar balanceada o desbalanceada. Un campo conceptual balanceado es aquel en el cual el pensamiento o la aplicación de reglas psicológicas no descubre relaciones de ambivalencia; un campo conceptual desbalanceado es aquel en el cual el pensamiento lleva al descubrimiento de inconsistencias o relaciones ambivalentes.

La inconsistencia en el campo conceptual sólo puede ser descubierta a través del pensamiento; pero una vez descubierta se iniciarán los intentos por resolver el desbalance y recuperar el estado de consistencia. Para restaurar el balance en el campo conceptual existen tres opciones: redefinirlo, diferenciar uno o más de los elementos, cambiar las relaciones (una al menos), o

dejar de pensar en la inconsistencia.

En general puede haber cuatro formas de resolución del desbalance: negación, búsqueda de apoyo, diferenciación y trascendencia.

La diferenciación es el mecanismo discutido como fragmentación, implica el aislamiento de los elementos cognitivos en la estructura actitudinal o en el campo conceptual. El apoyo por sí mismo no resuelve la inconsistencia, Abelson dice que este es el tipo de mecanismo al que se refiere Festinger en su teoría de la disonancia cognitiva. La trascendencia exige flexibilidad en la estructura cognitiva del individuo y mayor habilidad para establecer relaciones entre elementos inconsistentes. Usualmente, se presenta una jerarquía en los modos de resolver el desbalance, esta es: negación, búsqueda de apoyo, nuevamente negación, diferenciación y trascendencia.

7.- DESARROLLOS RECIENTES

Según Cooper y Fazio (1984), la definición de disonancia propuesta por Festinger ya no se adecúa al estado actual de los datos recabados; ellos elaboran una nueva propuesta más acorde a los datos empíricos; describen la disonancia como incoherencia psicológica, de forma parecida a los impulsos de hambre o sed. Una vez comprendido qué produce la disonancia, se necesitan entender los cambios cognitivos que resultan de ella. En el concepto de disonancia debe diferenciarse entre surgimiento y motivación de la disonancia. La inconsistencia, por sí misma, no es suficiente para producir disonancia en relación al cambio de actitud. Para hacer surgir la disonancia, un producto debe resultar de la conducta, y tal producto posibilitar un evento aversivo. Si no hay evento aversivo que pueda esperarse como resultado de una acción, entonces la acción no conducirá al surgimiento de disonancia cognitiva. Esta idea choca con el planteamiento de Festinger, quien dice que la disonancia surge en el momento del conflicto.

Por evento aversivo se entiende un evento que estorbe a la autoimagen, o que no debería ocurrir. De este modo, hacer una afirmación contraria a la propia actitud, mientras en privado ésta se mantiene, no es una situación que tenga la fuerza suficiente para acarrear un evento aversivo. Cooper, Zanna y Goethals en 1974, (En: Cooper y Fazio, 1984) llevaron a cabo este razonamiento resaltando la necesidad de consecuencias aversivas. Argumentaron que si la producción de una consecuencia aversiva es la clave para comprender los efectos de la persuasión y la sumisión, entonces

simplemente convencer a alguien, no siempre debe conducir a la disonancia.

El reconocimiento de que un evento aversivo es el resultado o puede resultar como consecuencia de la conducta, es el primer y esencial ingrediente del surgimiento de la disonancia, pero es sólo el primero. Sólo bajo algunas circunstancias especiales, las consecuencias aversivas conducen al estado de tensión que se llama disonancia cognitiva. Esto ocurre cuando una persona se atribuye la responsabilidad por un evento no deseado. Se llama a tal atribución supuesto de responsabilidad personal. La responsabilidad personal es la percepción de que la acción fue elegida libremente, sin haber sido obligado. Si no se acepta la responsabilidad, se puede evitar la disonancia.

Cuando se preven las consecuencias aversivas de nuestra conducta, es diferente que cuando no podemos preverlas. De este modo, un conductor que no ve una señal, y tiene por ello un accidente, es menos responsable que alguien que sí la ve y la ignora. Una consecuencia aversiva que es previsible, debe conducir a la atribución de responsabilidad, y por lo tanto al surgimiento de disonancia.

Se ha diferenciado entre los conceptos de previsible y previsto; las consecuencias que no son previstas en el momento en que se decide una conducta pueden, sin embargo, ser previsible; esto es, hay algunas consecuencias que no son explícitamente esperadas o previstas, pero que pudieron ser razonablemente anticipadas, observando hechos anteriores. El estudio de

situaciones donde una cultura dominante pretende someter a otras a su ideología, aporta información y puede servir para preveer consecuencias nefastas. Estas consecuencias están relacionadas con lo imprevisto, y conducen al surgimiento de la disonancia. Si una conducta provoca una consecuencia indeseable, la gente se pregunta no sólo si las consecuencias eran o no conocidas, sino si podían o debían ser razonablemente evitadas por ser anticipadas cuando se tomó la decisión para actuar. Si la respuesta a tal pregunta es afirmativa, entonces la consecuencia era previsible; las consecuencias previsibles pueden suscitar disonancia.

El papel desempeñado por la previsibilidad de un evento, fue contribución de Brehm y Jones en 1970. Ellos demostraron que la introducción de consecuencias positivas no era efectiva para eliminar la disonancia, si estas consecuencias eran imprevistas en el momento de hacer la decisión, o sea, no se fijaron como metas.

La ocurrencia o el pronóstico de un evento desagradable no es suficiente para producir un estado de disonancia: lo que tal suceso hace es incitar la identificación del agente responsable de las consecuencias aversivas. De hecho, se ha discutido ampliamente si los procesos de atribución son instigados por la ocurrencia de nuevos eventos inesperados o intensos. Así mismo, el evento aversivo apremia un intento de identificar el foco de causalidad; si este evento ocurre por algo de lo cual el actor es responsable entonces, y sólo entonces conducirá al estado de disonancia. Es en este momento que la funcionalidad de las creencias y valores se hace patente, el individuo las busca para resolver su disonancia.

Si la responsabilidad puede ser evitada, convenciéndose de que se fue coaccionado, o que la consecuencia fue impuesta a su decisión, entonces el evento sin importar qué tan aversivo sea no conducirá a un estado de disonancia. Así el autor puede evadir la responsabilidad culpando a otros o depositando en otros la responsabilidad de las consecuencias.

En el análisis de Cooper y Fazio, la disonancia está relacionada con el surgimiento de un estado de activación que es psicológicamente incómodo, y produce necesariamente presión para que existan cambios cognitivos, pero a diferencia de Festinger, plantea la necesidad de consecuencias aversivas.

El surgimiento de la disonancia es un estado general e indiferenciado de activación, si es atribuido a una fuente externa, entonces la presión para cambiar no ocurre. En este caso, el individuo tiene éxito en transformar esa activación en algo producido por el agente externo.

La disonancia es motivada porque el individuo etiqueta su estado de activación como algo negativo, y lo atribuye al haber producido libremente una consecuencia aversiva; es en este caso, que la disonancia es motivada, como Festinger la describe. El individuo experimenta un estado adverso que desea reducir.

La activación de la disonancia se refiere al estado aumentado de activación general, que se presume sigue a la aceptación de responsabilidad por un evento no deseado. De esta activación se han hecho varias interpretaciones. El individuo escrutará el ambiente para determinar la naturaleza de la emoción y su causa. Dado que

la activación es incómoda debido a la aceptación de responsabilidad por la ocurrencia de un evento adverso, se suscita presión para cambiar las actitudes: esta es la motivación de la disonancia, el propósito es precisar, definir o explicar el desarrollo de los eventos que conducen al cambio de actitud, mediante los procesos de disonancia. El cambio de actitud sirve para modificar la percepción de las consecuencias, con la finalidad de no verlas tan aversivas.

La idea de que la gente es dirigida por inconsistencia lógica, ha cambiado desde 1957. En un artículo aparecido en la revista *Journal of Personality and Social Psychology*, titulado "Bases Motivacionales de la Disonancia" en 1989, Scher y Cooper prueban empíricamente la idea de que la discrepancia no es necesaria para el surgimiento de la disonancia; ésta surge cuando los sujetos se sienten responsables por consecuencias aversivas relacionadas o no con que su conducta y sus creencias sean consistentes. La base motivacional de la disonancia es el sentirse responsable por las consecuencias aversivas.

En este artículo se defiende la idea de que la disonancia es motivada no por la inconsistencia, sino más bien por lo aversivo de una consecuencia. En la medida en que las acciones inconsistentes traen consecuencias aversivas, tales acciones producen disonancia; sin embargo la inconsistencia no es ni necesaria ni suficiente para provocar la disonancia.

En el modelo de Cooper y Fazio, la motivación de la disonancia ocurre solamente cuando la gente se da cuenta de que ha provocado

un evento aversivo; este evento activa la búsqueda de responsabilidad. Si se hace una autoatribución de responsabilidad, la disonancia surge: una vez que ésto ha pasado, el individuo buscará cambiar sus percepciones acerca de las consecuencias o de su responsabilidad. Cuando la situación excluye lo último, es probable que el individuo trate de cambiar sus impresiones acerca de lo aversivo de la consecuencia. Esto, a menudo se ve acompañado por un cambio de actitudes acerca del resultado, lo cual hará a las consecuencias menos aversivas. Los resultados de estos autores llevan a concluir que aún cuando no haya conductas inconsistentes, la disonancia puede surgir. Así la disonancia se convierte mas bien en una teoría acerca del ser responsable por eventos negativos.

Steele y sus colaboradores, han propuesto que la disonancia que produce cambio en la actitud es el resultado de la autoafirmación en proceso. De acuerdo con este punto de vista, la disonancia es creada por la conducta que tiene implicaciones negativas para el ego o la autoestima; ellos afirman que "los procesos de disonancia pueden ser activados sólo cuando surge discrepancia entre el deseo que se tiene por algún resultado y una conducta que trae un resultado distinto."(1981, 1983, 1988, en: Scher y Cooper, 1989, Pág. 903)

En algunas situaciones, la percepción de responsabilidad por consecuencias aversivas es causa suficiente para la activación de disonancia cognitiva; en este punto, las cogniciones inconsistentes no son necesarias. El hecho de que alguna persona cause un evento no deseado, y se haga responsable por tal evento parece ser una

determinante más importante de disonancia y cambio de actitud que las cogniciones discrepantes en si mismas.

El hecho de enfocar la atención en las consecuencias cambia el planteamiento de Festinger, se refiere sólo a la disonancia postdecisión e implica que el conflicto no existe cuando se toma la desición.

8.- CONCLUSIONES

A lo largo de toda la revisión encontramos una constante; la discusión de las relaciones entre cogniciones, actitudes y equilibrio; su influencia en la conducta, su importancia, cambio y desarrollo. Se ha tratado de plantear una posible ampliación de estos conceptos y los fenómenos que resultan de ellos, a nivel cultural.

Las actitudes pueden ir de lo positivo a lo negativo y esto está en directa relación con la conducta. Las cogniciones son creencias, valores, conocimientos, ideas, etc., las evaluaciones de nueva información, son decisivas para el surgimiento de la disonancia y el mantenimiento del equilibrio.

Las actitudes evalúan cogniciones y pueden permitir o estorbar una visión objetiva, en cierta medida, y que puede conducir tanto al rechazo como a la incorporación de las cogniciones a la estructura cognitiva. Esta incorporación puede hacerse por diferentes motivos: por medio de la presión social, el deseo de restablecer un equilibrio, etc. La integración o el intento de integrar también pueden traer como consecuencia el conflicto, a estos estados se les ha llamado de diferente manera: disonancia, incongruencia, etc.

Si la estructura psíquica es rígida, no permite la evaluación de los nuevos conocimientos convirtiéndose de este modo en un prejuicio: para comprender el uso que se le da al prejuicio como agente del cambio de actitud basta revisar la descripción de la sugestión que hace Osgood en su teoría.

Como resultado de las actitudes sobre las cogniciones, se llega a la siguiente conclusión:

Es importante la diferencia que existe entre el prejuicio y la evaluación, el primero no analiza los pros y los contras, rechaza o acepta sin análisis; el segundo caso se refiere a la aceptación o rechazo de las cogniciones después de haberlas analizado. La flexibilidad de las actitudes para evaluar sin prejuicio, está relacionada con la cultura dentro de la que se ha sido educado.

Es importante dejar bien claro que el objetivo del trabajo no es hacer una defensa a ultranza de la tradición, los conocimientos y las creencias de las culturas que son sometidas al dominio ideológico de otras más fuertes, ni se afirma que deban permanecer invariables. De hecho están cambiando y en desarrollo constantemente. Esto es central en las conclusiones por lo siguiente: la flexibilidad de la estructura cognitiva conduce a la posibilidad (no la obligatoriedad) de que se adquieran nuevos criterios, esto es importante en el cambio cultural y tiene que ver con la distinción que existe entre una adquisición y una imposición. Si las cogniciones sustentan el prejuicio, existirá el rechazo al cambio y como consecuencia el rechazo, o por el contrario, una ciega aceptación de cosas que pueden ser desde objetos de uso cotidiano, hasta patrones de conducta e ideologías.

Las cogniciones nuevas pueden conducir a un cambio de actitud, aquí, por ejemplo, es importante el papel de la exposición forzada. En resumen, el individuo nace dentro de una cultura, la cual le comunica conocimientos, creencias, valores, etc; el conjunto de

estas cogniciones forma su actitud hacia las diferentes situaciones, a esto se le llama educación.

Es importante resaltar que las culturas no tienden como algo natural a su autodestrucción, parte del papel de los valores y las cogniciones es precisamente la preservación.

Las tradiciones indudablemente cambian pero este proceso es pausado. La subestimación de la propia cultura, tradición, historia, etc., es propiciada por agentes externos.

La creación de instituciones sociales responde a necesidades específicas, lo disfuncional es desechado por cada cultura en su proceso evolutivo interno. Instituciones de tipo religioso por ejemplo, permiten al individuo resolver sus conflictos frente a lo que no entiende. Desde el momento en que cumplen una función no pueden ser destruidas sin ser sustituidas por otras que cumplan otra similar; cuando el cambio es muy brusco, las necesidades psíquicas de las personas las obligan a adoptar lo que esté más a la mano.

Lo que se plantea en el trabajo es que el proceso de sustitución tanto de estructuras sociales como de conductas y cogniciones puede propiciarse o manejarse de manera que el cambio sea a favor de ideologías o estructuras que convengan a intereses de las culturas dominantes. Esto gracias a que la confusión generada no permite la búsqueda de soluciones propias.

Se puede decir que la relación de las actitudes con las cogniciones es dialéctica, siempre se está desarrollando y evolucionando, pues el equilibrio psíquico no puede ser estático.

El cambio de actitudes puede ser precedido por la adquisición de nuevos conocimientos y creencias, como en el caso de la exposición selectiva y la interacción con otras personas o no serlo, como en el caso del acuerdo forzado.

Las creencias, por ejemplo, suelen ser renuentes al cambio y a la aceptación de nuevas actitudes e igual ocurre con los valores; por esto los procesos de influencia cultural requieren un trabajo de propaganda previo o paralelo. En Osgood esto se puede vincular con la sugestión por el prestigio, la cual es sólo un caso de manipulación cognitiva, a favor de las conductas que se quieren imponer. Este proceso varía en su rapidez según la intensidad de la información recibida.

Los conocimientos por su parte pueden también conducir a la comprensión de actitudes nuevas o ajenas y a su asimilación.

Los intereses de una sociedad y los conceptos culturales que maneja, sus pautas de acción y pensamiento, responden a un entorno muy específico: social, económico, cultural, etc. El intercambio cultural se diferencia de la imposición en que las adquisiciones por intercambio se adaptan a las necesidades particulares de cada cultura y permiten la evaluación y la aceptación o el rechazo total o parcial, las imposiciones, en cambio, no permiten la evaluación y suelen provocar conflictos.

El sistema de valores al que las culturas dominantes buscan integrar a las culturas dominadas es pretendidamente universal. Esta obligación de creer en la universalidad de los valores y aceptar su imposición como si fuera la evolución natural y correcta

de las cosas conduce a la deformación cultural y, en el peor de los casos, a la destrucción. De esta forma la ideología de los países desarrollados tecnológicamente se difunde en los países subdesarrollados. Es deliberado hacer creer que a mayor desarrollo tecnológico corresponde mayor desarrollo ideológico o que este es mejor. El asunto es sumamente delicado porque involucra juicios, moralidad, ideología y modelos de comportamiento.

Una persona a la que se le hace creer que un patrón de comportamiento determinado nuevo y extraño es más "moderno" se ve ante la siguiente disyuntiva; ¿cuál conducta elegir, la original o la nueva? Este fenómeno tiene la capacidad de hacer surgir el desequilibrio.

Osgood habla de la sugestión por el prestigio y este fenómeno se puede extender a la siguiente situación: se ha llegado a creer que la única opción de desarrollo es la repetición del modelo cultural dominante (con sus evidentes limitaciones y deficiencias) y a esto se le llama modernización, esto constituye un prejuicio; moderno es civilizado y este término ha llegado a ser opuesto a tradicional, tradicional a su vez es sinónimo de ignorancia y miedo, y en el peor de los casos de salvajismo; con la internalización de los anteriores adjetivos, no es de extrañar que la gente sometida a esta información prefiera esta opción modernizadora y progresista; es cuestión de autoimagen.

Existe un punto que es importante aclarar y que provoca confusión: la modernidad tecnológica sí viene de estos países, pero se ha llegado a creer que esto conlleva "modernos" patrones de

conducta y pensamiento que en la mayoría de los casos no corresponden a la realidad histórica y social de los países subdesarrollados. En este proceso es tan importante sustituir estructuras sociales como conceptos, ya que el hueco que deja un concepto tiene que ser llenado con otro. Como el proceso de creación de conceptos es lento, las opciones de sustitución son aceptadas con menor resistencia, con menos análisis y crítica o evaluación.

BIBLIOGRAFIA

Abelson, R., Rosenberg, M. Symbolic Psychologic: A Model of Attitudinal Cognition. En: Fishbein, M. Reading in Attitude Theory and Measurement. John Wiley and Sons Inc. U.S.A. 1967. Págs. 341-347

Aronson, E. El Animal Social; Introducción a la Psicología Social. Alianza Editorial. Madrid, España. 1985. Págs. 17-220.

Brehm, J. "Attitude Change, From Threat to Attitudinal Freedom". En: Greenwald, A.; T. C. Brock; T.M. Ostrom.; Psychological Foundations of Attitudes. Academic Press, London, England. 1968. Pags 177-294.

Brown, R. Social Psychology. Collier-McMillan Student editions. New York. 1968. Págs. 558-573.

Cooper, J., Fazio, R. "A New Look at Dissonance Theory". en: Advances in Experimental Social Psychology. U.S.A. 1984. Vol. 17. Págs.. 229-266

Deutsch, M., R.M. Krauss; Teorías en Psicología Social. Paidós (Ed.). México, 1989. Págs. 37-43.

Festinger, L. A Theory of Cognitive Dissonance. Stanford University Press. Stanford, Carolina. U.S.A. 1957 Págs. 1-15, 77-97, 123-137, 177-201, 260-279.

Heider, F. The Psychology of Interpersonal Relations. John Wiley & Sons Inc. U.S.A. 1958. Págs. 174-217.

Hollander, E. Principios y Métodos de Psicología Social. Amorrortu Editores. Buenos Aires Argentina. 1971. Págs. 150-250.

Insko, Ch. A. Theories of Attitude Change. Appleton Century Crofts (Eds). New York U.S.A. 1967. Págs. 113-117,161-176,177-197.

Javiedes Ma. L. Postulados Básicos en Torno a la Formación y Cambio de Actitudes. Facultad de Psicología, U.N.A.M. México 1991. Págs. 7-11.

Kiesler, Ch., B. Collins., N. Miller. Attitude Change, a Critical Analysis of Theoretical Approaches. John Wiley & Sons Inc. U.S.A. 1969. Págs. 1-9, 89-192.

Shaw, M.E., F.R. Constanzo; Theories of Social Psychology. McGraw Hill Book Company. U.S.A. 1970. Págs. 171-218.J

Scher, S., J. Cooper; "Motivational Basis of Dissonance: The Singular Role of Behavioral Consequences". En: Journal of Personality and Social Psychology. Vol. 56. No. 6.U.S.A. 1989. Pags. 899-906.