

---

COLEGIO DE PSICOLOGIA

U. N. A. M.

## Teorías sobre el cambio de Actitudes

T E S I S  
QUE PARA OBTENER  
EL TITULO DE  
LICENCIADO EN PSICOLOGIA  
P R E S E N T A  
SOFIA LIBERMAN SHKOLNIKOFF

---

México, D. F.

1968



FILUSOFIA Y LETRAS





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 esta 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.

A mis mejores amigos:

Isaac, Anita y Héctor Manuel.

A Eugenia....

L. Ps. 460

A mi Escuela.

## BUSCA EN TODAS LAS COSAS.....

Busca en todas las cosas un alma y un sentido,  
oculto; no te ciñas a la apariencia vana ;  
husmea, sigue el rastro de la verdad arcana,  
escudriñate el ojo y aguzado el oído.

No seas como el necio, que al mirar la virgínea  
imperfección del mármol que la arcilla aprisiona,  
queda sordo a la entraña de la piedra, que entona  
en recóndito ritmo la canción, la línea.

Ama todo lo grácil de la vida, la calma  
de la flor que se mece, el color, el paisaje.  
Ya sabrás poco a poco descifrar su lenguaje....  
¡Oh, divino coloquio de las cosas y el alma.

Busca en todas las cosas el oculto sentido;  
lo hallarás cuando logres comprender su lenguaje;  
cuando sientas el alma colosal del paisaje  
y los ayes lanzados por el árbol herido.

ENRIQUE GONZALEZ MARTINEZ

## I N D I C E

	Pág.
INTRODUCCION	1
I.- TEMA u OBJETO DE ESTE TRABAJO	9
II.- DESARROLLO HISTORICO	16
III.- ANALISIS DESCRIPTIVO	24
Teoría de Heider	
Modelo del Balance	
Teoría de la Disonancia	
Teoría de la Congruencia	
IV.- ANALISIS COMPARATIVO	40
Teoría de Heider	
Teoría de Balance	
Teoría de la Disonancia	
Teoría de la Congruencia	
V.- BIBLIOGRAFIA	52

## INTRODUCCION

En virtud de los cambios operados durante la segunda y cuarta década de nuestro actual siglo 20, el mundo sufrió una serie de transformaciones y convulsiones que hicieron cambiar casi de manera radical, la concepción que el hombre tenía de su mundo, su ambiente y sus fines. Los grandes guerras tuvieron como consecuencia el quitar a los ojos del hombre su concepción ingenua de los sistemas políticos, sociales y económicos— como solución carismática a sus problemas dramáticamente reales. Las naciones se convirtieron en grandes sociedades de masas, se hizo más intensa la movilización social, la aparición de nuevos sentimientos nacionalistas en los países colonizados, la creación de nuevas naciones y la liquidación paulatina de los grandes imperios coloniales.

En las naciones mayor o menormente estructuradas de un sistema político u otro, se hicieron sentir los reclamos, de aquellos que injustamente se vieron marginados del goce de las fuentes de la cultura y la civilización, en virtud de su origen étnico, social o económico y esto dio lugar, en el campo intelectual a salir del claustro universitario y asomar los ojos a un mundo cambiante, conflictivo y desesperado que buscaba audazmente la mejor solución a sus problemas y la más justa comprensión a su in

quieto estado de ebullición.

Especialmente, el intenso cambio social hizo que las ciencias de la conducta alcanzaran una importancia y desarrollo insospechado y que tanto gobernantes y gobernados volvieran sus ojos hacia ellas en busca de una recomendación práctica, que permitiese acelerar el procedimiento para integrar el bienestar común a todos los individuos.

Es así como la economía, la antropología, la sociología se avocan, de manera específica al estudio de modelos de conducta que les permitan explicar, cuáles factores de la interacción humana denotan mayor importancia y son determinantes del cambio social. Qué tipo de operaciones son las más eficientes para cambiar esos factores y de qué manera éstos están sujetos a variables claves que les dan su relevancia y significado?.

La psicología, es quizás la que se ve más elegida en dar evaluaciones, y también por su mayor consistencia metodológica, la que evoluciona en forma mucho más rápida, dando origen a un gran número de ramas, que bajo el mismo sistema explicativo, estudian los complicados fenómenos de la conducta humana en relación a su contexto social.....

La Psicología Social, aparece como la rama predestinada a acercarse con mayor presteza a la problemática del hombre frente a su sociedad, y a descubrir qué variables del individuo hacen que su ajuste sea óptimo o pésimo.

Es de suponerse que su método de estudio tenga, por un lado, la riqueza que concede estudiar al individuo con sus agregados motivacionales, cognoscitivos, perceptuales, de aprendizaje, etc.... y la complejidad de abstraer de la complicada telaraña de las relaciones sociales, la estructura específica, que atrae, rechaza, acepta, desvía o desintegra el intento del individuo de ajustarse y ocupar un sitio en su sociedad y su cultura, — por otro lado.

Es por consecuencia notorio, que la Psicología Social, en sí misma sea una complejidad de temas variados a la vez que atractivos e interesantes, y que requieren una verdadera especialización en cada uno de ellos para su estudio.

Es en la quinta década del siglo XX, cuando la Psicología — intensifica su desarrollo y se atreve a formular una teoría operante que permite a nivel experimental, poner a prueba supuestos de la vida real para investigar en función de que situaciones aparecen, desaparecen o se intensifican.

Podemos afirmar que la Psicología Social ha alcanzado un desarrollo extraordinario, pero que adivina todavía más un progreso insospechado, sin embargo, justo es decir que los problemas que trata y las ideas que expone, han sido extraídas de todas las épocas, sobre todo de aquellas que no necesariamente han cambiado y cuya manifestación ha permanecido. Sin



embargo debemos enfatizar que los principios de observación científica de la conducta del ser humano en cuanto se interrelaciona con su medio ambiente, - en su interacción con el mundo - no constituyen un nuevo sistema en Psicología, como lo pueden ser, la teoría psicoanalítica, o la teoría del reforzamiento, sino por el contrario una simple extrapolación de lo que la psicología experimental ha hecho, a nivel social.

Por lo tanto, la Psicología Social, queda entendida como un campo de la Psicología y no como una construcción teórica o una nueva teoría científica.

Este relativo, nuevo campo científico, comprende una serie interminable de tópicos que cada día van aumentando y mejorando. He elegido, para esta breve y limitada exposición uno de los tópicos que más trascendencia ha tenido en cuanto a sus orígenes, desarrollo, investigación, explicación, predicción y aplicaciones prácticas, situación que no ha acontecido con ningún otro trabajo Psicológico, como en las actitudes tema de este trabajo.

He de afirmar en este limitado trabajo, que para cubrir verdaderamente todo lo que se ha hecho en actitudes, se necesitarían varios volúmenes, y yo sólo quiero señalar una escasa perspectiva de lo que se ha hecho de unos años para acá, y cuya utilización ha sido muy válida y muy aceptada en todos los medios.

Es innecesario, ya, el enumerar los propósitos de cualquier ciencia social, pero baste decir que las aportaciones en este campo en cuanto a las investigaciones de actitudes confieren un amplio conocimiento que es una de las máximas aportaciones de la ciencia conductual a la explicación del individuo en la sociedad, y para los cuales se han utilizado instrumentos, si no exactos al menos rigurosos y fácilmente reproducibles.

El temprano énfasis que se ha puesto desde tiempos remotos, en la interacción humana como marco de referencia para explicar cualquier clase de problema social, en términos de ocurrencia de un proceso psicológico, nos facilita para disponer de cualquier fenómeno apto de ser observado, en un estudio extensivo para su explicación e interpretación.....

Yo espero que, aunque esta tesis sea por el momento únicamente teórica, y que sólo proporcione una mínima cantidad de información, despierte inquietudes y se proyecte, en una posterior investigación en este fructífero campo de la psicología.....

Como una de las preocupaciones del psicólogo social ha sido y será siempre el de que sus conocimientos teóricos sean aplicables a la práctica y presten un verdadero servicio social, yo creo, que éste es un campo que ha dado y dará una máxima contribución a la sociedad, y en cuanto a su fundamentación teórica y conceptual, se permite ser profunda y ampliamente verificable, y generosa en cuanto a una base sólida para el de

desarrollo de cualquier investigación y aplicación práctica.

Desde la Segunda Guerra Mundial, el estudio de las actitudes ha sido un tema bastante estudiado, ya que, un sinnúmero de observaciones de sentido común han sido puestas bajo la prueba de una investigación controlada, con el simple deseo de buscar una aplicación práctica.

En cierto sentido, esta clase de estudios sociotrópicos, han intentado reconocer el progreso hacia un análisis científico de la retórica, a través de la investigación, fenómenos como el de influencia social, persuasión, la aceptación de roles y de cierto tipo de interacciones sociales, pueden ahora ser explicados bajo un marco de referencia básicamente fundamentado en métodos científicos de investigación social.

Los fenómenos como la adquisición y formación de actitudes van a avocarse a la explicación de la formación de una institución, sea ésta de cualquier grupo humano.

Aún cuando el psicólogo social al diseñar un experimento, se encuentre como todos los demás científicos ante el problema del control de las variables; técnicas ampliamente desarrolladas, han permitido la constitución de una situación de laboratorio en este campo, y han hecho posibles el control de los estímulos.

Aún cuando, muchas veces, sea un artificio de la ciencia, se ha tratado de concebirlo, como un instrumento que es parte del método,

tratándose siempre que éste sea lo más cerca posible de la realidad. Es -- así, como el investigador que está imposibilitado de controlar el medio ambiente natural, va a tratar de simplificarlo, con el único fin de la explicación de un fenómeno conductal, o el factor que lo reproduce.

Por ejemplo, si se quiere estudiar la discrepancia entre las -- opiniones de dos individuos, se procurará no ponerlos en una situación cara a cara, porque esto únicamente provocaría una influencia social, (que podría ser normativa o informacional), de un sujeto al otro, debido a su simple presencia física, lo cual, en otras palabras, aportaría una mayor amplitud del error, por lo contrario en una situación experimental bien planeada esto se puede controlar, cuidándose de no distorsionar el objeto principal -- del estudio.

Naturalmente se va a tratar de conservar siempre en cual--- quier situación, la espontaneidad e ingenuidad del sujeto del experimento, -- lo cual se ha llegado al extremo de controlar desde las instrucciones que se dan hasta la misma estandarización de los instructores.....

Campbell (1957) ha hecho una distinción entre una validez -- interna y una validez externa del realismo mundano. Cada experimento debe considerar el compromiso que hay entre ambas, lo que va a permitir generalizar a partir de un experimento, o inferir de la vida real (observación empírica), para el diseño y ejecución o interpretación de un experimento.

El mismo Campbell (1957, 1963, 1966), y Campbell y Stanley, (1963), sugieren ciertas soluciones parciales, para el establecimiento de relaciones causales, sin experimentación, pero ninguno de éstos métodos provee realmente una explicación de la secuencia de conductas sociales, su valor es meramente descriptivo y por lo tanto son inferiores a la situación experimental..... Además de que, en la situación experimental, la variable que se manipula, puede ser controlada o manejada sistemáticamente, lo cual hace más permisible un aislamiento y una especificación más precisa de las diferencias más importantes en este acercamiento.... (Aronson y Carlsmith, 1968).

A continuación voy a exponer, cuatro de las teorías más sobresalientes en Psicología Social en cuanto a actitudes, para tratar de hacer posteriormente una comparación de ellas, que nos de un marco de referencia más amplio y más sólido para el análisis de cualquier clase de conducta que pueda ser definida como actitud.

## CAPITULO PRIMERO

### TEMA U OBJETO DE ESTE TRABAJO

El estado del organismo individual, en el cual la energía se dirige a una meta, no corresponde a una actitud sino a un motivo, la actitud, es el estado de disposición para el despertar de motivos.... Es la susceptibilidad de un individuo a una estimulación capaz de despertar en él el motivo..... predisposición a ejecutar, percibir, pensar y sentir.

Las actitudes han sido definidas de muy diversas maneras, entre ellas está la de Kimball Young por ejemplo, que dice "tendencia a la acción, es esencialmente una forma de respuesta anticipatoria, el comienzo de una acción que no necesariamente se completa. ("Las Actitudes" K. --- Young. Ed. Paidós).

Aún cuando ésta definición es muy justa, hay muchas otras que han tenido origen en dos acepciones, una en cuanto a una tendencia motriz y mental a la acción y otra, más amplia, en cuanto al hecho de -- que son tendencias reactivas específicas.

Según Thomas y Znaniecki, (el campesino polaco en Europa y América), sociólogos norteamericanos, "La actitud, es un proceso de la -

conciencia individual que determina una actitud real o posible por parte del individuo en el mundo social".

El objeto de la actitud, es por lo tanto un valor y siempre - se habla de actitudes sociales en cuanto a que están ligadas a valores culturales, es decir, se les debe dar siempre una clara connotación social, tomando en cuenta la definición de la situación social.....

Para Durkheim la actitud puede interpretarse entonces como la contrapartida individual, la "Encarnación" de la representación colectiva. Para él, no hay conformismo social que no comporte, toda una gama de matices individuales, es decir, los hechos psíquicos de orden individual, no son en gran parte, sino prolongaciones de los primeros (la representación colectiva).

Humber y Dewey, definen la actitud como los aspectos subjetivos de la relación de un objeto sujeto a un nivel emocional.....

Para Allport, en sus propias palabras: "Una actitud es un estado de disposición mental y nerviosa, organizada a través de la experiencia, ejerciendo una influencia dinámica o directiva sobre la respuesta del individuo a todos los objetos y situaciones con que se relaciona.... (1935)

Rosenberg afirma: "La actitud es una respuesta afectiva relativamente estable hacia un objeto." (1956, p. 367.)

Murphy sostiene: "Es una manera primaria de tomar una posi-

ción, hacia o en contra de ciertas cosas. (1937, p. 889)

Para Katz y Stotland: "La actitud, es una tendencia o disposición a evaluar un objeto, o el símbolo que representa en cierta manera". (1959, p. 428).

Murchinson dice "Es un estado neuropsíquico de disposición para la actividad mental y psíquica".....

Por otra parte, Bernard nos dice: "Las actitudes sociales, son actitudes individuales dirigidas hacia objetos sociales". 1930).....

Para Baldwin su definición es "La actitud es la prontitud o -presteza para la atención o acción de un género definido". (1901-1905)...

Cantril dice: "La actitud es un estado más o menos permanente, durable, de disposición o de organización mental, que predispone a un individuo a reaccionar de una manera característica a un objeto o situación con la que se ha relacionado".

En forma distinta Kohler sostiene que: "desde el punto de -- vista de la psicología de la Gestalt un cambio de actitud, involucra una -tensión fisiológica definitiva, ejercida sobre un campo sensorial por un pro\_ ceso que se está originando en otras partes del sistema nervioso".. (1929, - p. 184).

Mientras que Bogardus dice: "Una actitud es una tendencia a actuar hacia o en contra de algo en el medio ambiente, que viene a ser-



un valor positivo o negativo. (1931. p. 62).

Además de las anteriores definiciones, existen otras muchas -- desde 1924 o antes, como son las de Droba, Ewer, Krueger y Reckless, -- Chave y muchos otros. Sin embargo, todas estas definiciones, no cumplen un cometido muy sencillo de exactitud y muchas de ellas en algunos casos-- se pueden tomar como ambiguas.

Según Newcomb, hay que diferenciar, entre los motivos y -- las actitudes, por ello afirma que la distinción entre estos es muy simple en cuanto que las actitudes, van a aparecer únicamente en seres humanos "ra-- cionales", mientras que los motivos, son factibles de estudiarse tanto en ani-- males como en hombres. Además, el motivo es diferente de la actitud, ya que ésta no se caracteriza por un estado de tendencia, sino que sólo se re-- fiere a la posibilidad de que un tipo dado de motivo, pueda suscitarse... Para añadir, un motivo es más específico que una actitud, y éstas se pre-- sentan más persistentemente a lo largo de la existencia del individuo... por lo tanto, en cuanto a la meta, los motivos la tienen mediata, mientras que la actitud necesita una serie de motivos que estén centralizados alrededor -- de un objeto o símbolo.

Los Psicólogos Sociales, han dado en llamar al tipo de meta-- común en un conjunto de actitudes generalizadas, el "valor".

Es en esta forma como se van a organizar, muchas veces, --

sistemas íntegros de pensamiento que cada vez son más generalizados. Pero ocurre aquí, que los valores son difíciles de estudiar en forma científica debido a que cada quien organiza sus actitudes de forma diferente. Sin embargo, se pueden observar similitudes en muchos tipos de conducta, cuya orientación si no es la misma, al menos, contiene alguna semejanza.

Así, podemos encontrar los valores religiosos, políticos, éticos, sociales y económicos, lo que nos permite deducir posiblemente, que en una misma sociedad, generalmente se comparten los mismos sistemas de valores, por ejemplo, los estudios hechos por, Malinowsky, Mead, Benedict, Kardiner, Ovesey, y muchos otros, en los que se describen tipos diferentes de valores sociales, en diferentes sociedades. Aseveran estos estudios que a mi juicio, es necesario y será necesario siempre más investigación en estos aspectos, más aún en cuanto el mundo progresa, siempre se crean nuevos valores, o los antiguos cambian, las incógnitas surgen y muchas veces pueden ser explicadas, haciendo posible cada vez un mejor encuadre de tipo observacional, científico y metodológico.

No obstante a que las actitudes se adquieren por experiencia y pueden ser cambiadas por experiencia; siempre se ha tratado de utilizar en ciencia, los conceptos más cercanos a la exactitud semántica necesaria.

Por ello, en caso de que se necesite siempre para una investigación de éste tipo una definición, yo creo que la más clara, será la de

Thurstone: "Una actitud, es el grado de afectividad positiva o negativa, — que se tiene frente a un objeto psicológico, es decir es una predisposición de acercamiento, (afectividad positiva) o de alejamiento, (afectividad negativa) hacia ciertas clases de objetos. Las opiniones son las verbalizaciones de estas actitudes. (Thurstone, 1946).

Sería inélcuo poder pensar que haya algún objeto hacia el -- cual no se tome alguna actitud, es decir, aún cuando los objetos nos son -- desconocidos, nosotros damos un valor ya sea negativo o positivo hacia el -- objeto, por lo tanto las actitudes deben cumplir alguna función, que según Jones y Gerard, (1967), se va a clasificar en dos puntos principales que son: a) en cuanto que son disposiciones hacia los objetos que pertenecen a ciertas categorías cognitivas, promueven una economía ajustable al proveer al individuo de una base para hacer juicios y decisiones, y b) las actitudes -- conceden al individuo una mayor estabilidad y predictibilidad social, ha-- ciendo posibles las interacciones humanas.

Según Newcomb, (1965): Las actitudes, como han sido defi-- nidas anteriormente, presentan dos características principales que son: La di-- rección de la actitud y el grado de afectividad que presenta, por dirección las actitudes se conciben como negativas o positivas, por lo tanto, suponemos que la gente se predispone positiva o negativamente hacia las cosas; -- por grado de afectividad se concibe que los objetos nos puedan parecer, --

extremadamente deseables o indeseables, etc., dependiendo de las categorías con que vayamos a clasificar las actitudes. Lo importante es observar aquí, que las actitudes son y serán siempre hacia un extremo y con cierta intensidad.

Esto lo podemos ilustrar con el ejemplo de un termómetro, - en que la temperatura puede ir de cero a "x" grados de temperatura, sobre o bajo cero, con diferentes intensidades. (dependiendo de lo que se mide)- y en diferentes direcciones. Así la actitud se va a ver localizada en un continuo y en cuanto esto es factible la descripción primaria de la actitud- ya hecha, en cuanto a operacionalidad se refiere.

## CAPITULO SEGUNDO

### DESARROLLO HISTORICO

Para analizar el concepto de actitud o de cambio de actitud es básico e importante el determinar, su relación histórica, y para esto, vamos a remontarnos a la Grecia Antigua, en donde se estudiaba el arte de la persuasión.....

El sistema político imperante basaba sus ideas, en gran parte, en el beneficio que podía aportarles el uso de la persuasión. Se utilizaban discursos para convencer a los ciudadanos de la política de los gobernantes. Ya en el siglo V, antes de Cristo, Aristóteles utilizó la retórica, y en cierta forma, fué expuesto el problema que aún es herramienta del actual desarrollo de este campo. Pero el término, en el curso de la historia, realmente nunca fué empleado con la acepción que ahora se usa. Fué Herbert Spencer en 1862, cuando por primera vez utilizó la palabra en esta forma - en sus "Primeros Principios" y nada menos que seis años más tarde, Alexander Bain escribió acerca de "fuerzas mentales", "que se han dado en el curso de un conjunto", o actitudes, y ya hablaba sobre la resistencia que estas fuerzas oponen a otros sujetos u objetos.....

Más tarde, a partir de 1888, estudiosos como Lange, Munsterberg y Fere, dieron popularidad al concepto de actitudes motoras, además Giddings (1896) y Mead (1924-1925) ya lo relacionaron al fenómeno del entendimiento social, (comunicación social)....

Con Lange en 1888, se empezó a vislumbrar ya la influencia que alguna vez pudiera tener la psicología experimental en el estudio de las actitudes, en un experimento que hizo de tiempo de reacción, en el que mencionaba el análisis de la disposición a la reacción.

En Alemania se utilizaron conceptos como "Aufgabe" (propósito), que connotaban un punto de vista, o una representación conciente de la meta, o una dirección de la conducta en cualquier situación dada.

En virtud de esta conceptualización surgió un gran problema, el de la posición que jugaban las actitudes..... La escuela de Wursburgo, y en general todos los introspeccionistas, sostenían que eran un conjunto de sentimientos, afectos, imaginaciones, sensaciones, etc.... y sus combinaciones.

Los seguidores de Wundt, pensaron siempre que una definición adecuada sería la de "sentimientos".

Titchener y sus seguidores, pensaron que las actitudes se manifiestan, en una forma, a través de sensaciones, imágenes, etc., pero nunca una suma o abreviación de ellas, o de éstos estados.....

Se decidiera o no se decidiera, si son o no son concientes, todos llegaron a aceptar que el fenómeno era algo factible de ser percibido conductualmente, y que involucraba muchos factores que eran hábiles de ser estudiados, por lo tanto el estudio de las actitudes pasó a ser parte del estudio en Psicología considerándose siempre en término de interacción social.

Todavía en 1900 Pilzecker y Muller trataban de explicar la inconciencia de las actitudes como un fenómeno de perseverancia.... Kofka les llamó actitudes latentes, y Washburn, "sistema de movimiento estático, - definición en apariencia contradictoria pero de lo más descriptiva.....

La contribución de la escuela de Wursburgo en Alemania, y en general de toda la psicología experimental existente, deja entrever hasta aquí, la importancia del estudio de las actitudes; sin embargo es Freud quien viene a introducir en el estudio de las actitudes un concepto de intensidad y dirección, en relación a la motivación.....

Freud dice que sin una motivación previa, no puede haber una concepción de la actitud, como funcionando; orientada a un objeto determinado.....

Sociólogos tales como Baldwin, Tarde y Bagehot enfocaron su atención en lo referente a la imitación y las sugerencias, que son procesos primarios muchas veces en la formación de una cultura... (1908, Ross, - Psicología Social). En cambio la teoría instintivista nunca vino a satisfa--

cer ni a brindar ningún provecho visible a la explicación de las actitudes.

Es justo apuntar lo mucho que se debe a psicólogos como -- Thomas y Znaniecki, por el hecho de que el término empezara a adquirir-- una denotación más estable y definida, al haber dado ellos una definición-- mucho más operacional, a la vez que el otorgamiento de un valor.....

Investigadores como Faris (1925) y Park, ya tenían un crite-- rio más amplio de lo que realmente estaba sucediendo, aceptando cualida-- des, como actitudes motoras y mentales, concientes e inconcientes... etc.

En 1930, Bernard, resumiendo todo lo que para el se había -- tratado de explicar, aseveraba ya que las actitudes, formaban base de todo lenguaje y comunicación, y a través de ellas se puede observar, lo que la-- conducta social y su ajuste con el medio externo de la sociedad, es decir,-- a través del individuo y de la colectividad.....

En enero de 1928, el profesor Faris, consintió que Thurstone-- y Chave utilizaran un artículo del "American Journal of Sociology", para-- una investigación.

Esto abrió muchas nuevas posibilidades de investigación ya -- que el artículo proporcionaba criterios para la medida de las actitudes.

En 1933 Katz y Braly, hicieron un intento para investigar el-- contenido cognitivo de las actitudes, y un hallazgo típico de ellos, fué que los individuos prejuiciados, (sujetos de experimento), eran marcadamente si--



milares en los rasgos que ellos atribuían a los grupos étnicos que despreciaban. Desde entonces y durante la época de la Segunda Guerra Mundial se han venido desarrollando diversas teorías que en un principio trataron de explicar la adquisición y formación de actitudes. Después de la segunda guerra estas experiencias se utilizaron para la creación de nuevos modelos, que permitiesen una más precisa evaluación de las actitudes y el proceso de cambio.

Moscovici, en un artículo escrito para el "Annual Review of Psychology", en 1963, critica que se haya enfocado actualmente la investigación, mucho más a la técnica de la medida de actitudes que hacia la explicación de su formación.

Sin embargo, actualmente es inoperante esta crítica ya que han aparecido bastantes trabajos en este campo y existen actualmente psicólogos y sociólogos que lo consideran como uno de los más importantes campos de la Psicología Social.

A partir de 1950, más o menos, la mayoría de las publicaciones tienen un sentido y orientación más experimental aplicado que psicológico, lo cual deja ver el desarrollo técnico que ésta ciencia y todas en general, han venido recibiendo recientemente..... Un caso, ejemplificativo de ésta situación es el hecho de que en la nueva edición del "Handbook of Social Psychology (Lindzey, Aronson, 1968), se va a cubrir en forma

mucho más amplia los tópicos sobre las medidas de las actitudes, los efectos de la información masiva en la comunicación, así como el desarrollo, estructura y cambio de las actitudes, tarea a la cual se avocaron William Scott, Walter Weis y William Mc Guire, respectivamente.

LA TEORIA DE HEIDER.

Heider como tantos psicólogos sociales y sociólogos que se han preocupado por saber cual es el mecanismo que se aplica en cualquier sistema social para el cambio de actitudes ha considerado cuales son las características, que aparecen o persisten en la percepción de una persona o de un objeto; y su teoría consiste, como en otras, de tres entidades, una primera persona, una segunda persona y un objeto percibido, impersonal, (P, O, y X,).

Para ilustrar por ejemplo, si "P" tiene una relación afectiva -- por "O" y "O" a la vez tiene una cierta responsabilidad por "X", entonces "P" va a sentir una necesidad de aprobación por "X" y si ésto no fuera así se va a crear un estado de no balance, dónde "P" va a reducir, o el efecto por "O", o la aprobación por "X", en caso de que "O" no funcionara con este tipo de responsabilidad.....

Todos los estudios que se han hecho, únicamente han tendido a reafirmar la hipótesis de que la unidad "P-O-X", tiene como fin, siempre, un estado de balance, que va a ser placentero para el sujeto.

Cartwright y Harary (1956), critican el modelo de Heider, - arguyendo que existen varios problemas, que en cuanto son graficados presentan muchas veces relaciones no simétricas, unidades, que contienen, más

→ Sigue  
Pag. 25

de tres entidades, relaciones negativas, etc. Ellos utilizan las matemáticas de gráficas lineales para explicar los estados de balance en general y todos los problemas que se han mencionado. Ellos introducen el grado de balance, que es factible de medirse por medio de métodos estadísticos, y proveen en ésta forma cierto método para describir determinados aspectos estructurales de las configuraciones empíricas.

Rosenberg (1956) al igual que Heider, trata de estructuras -- cognitivas....

## CAPITULO TERCERO

### ANALISIS DESCRIPTIVO

#### PRINCIPIO DE CONSISTENCIA.

Ha surgido recientemente un interés entre los psicólogos investigadores, sobre el valor predictivo que puede tener la suposición de que los individuos tienden a mantener una consistencia lógica en cuanto a sus juicios, ideas, actos, etc..... Aún cuando esta tendencia pueda no ser absoluta, puede ser restringida por otro tipo de fuerzas potenciales y por el aparato cognitivo y sus propiedades.....

Todos ellos convergen en la idea de que existe una estructura cognitiva, sobre todo, en lo que se refiere al área de actitudes sociales: - es decir, no piensan que haya unidades específicas sino que están organizadas.

Pero la pregunta básica en cualquier estudio de consistencia en actitudes, es: cómo o que condición influyen para que haya una persistencia o una alteración en las actitudes o en su proceso de formación....

Se ha llegado a través de la teorización y la investigación a la idea de que la actitud, tiene tres componentes primordiales, cognitivo,

afectivo y conductual, y que cualquier intento de explicación, podría enfocarse en cualquiera de éstos tres o en ellos como una "estructura".....

Un hallazgo que ha sido frecuentemente replicado es el de - que la mayoría de las personas, están más satisfechas con arreglos consistentes de respuestas relacionadas, que con arreglos inconsistentes. ....

Estudios como los de Burdick y Burns (1958), Esch, (1958), y muchos otros, han sido en su mayoría, hechos, creando una extrema discrepancia entre respuestas referentes a un mismo objeto (podría ser Psicológico) y que generalmente permiten una respuesta que pueda reducir la inconsistencia aún cuándo el fenómeno no sea explicado por el mismo sujeto.

Todos éstos estudios están basados en teorías como la de Festinger de la "disonancia" (1957), la teoría de Heider de la "percepción Interpersonal" (1946-1958)..... la de Newcomb de "actos comunicativos" o "balance" (1953-1959) y la de Osgood y Tanenbaum o de "Congruencia"...

MODELO DEL BALANCE.

Como se dijo antes, hay muchos modelos de este tipo de teoría, y en cierto sentido son iguales entre sí y muy similares, en muchas cosas, al modelo de Congruencia de Osgood y Tannenbaum.....

A mi juicio realmente es obsoleto separar las teorías de Heider y de Newcomb, llamada también del balance, ya que son tan parecidas, que pueden ser discutidas y criticadas juntas, aun cuando se desarrollaron separadamente.

La clave del concepto de actitud para Newcomb a diferencia de Heider, para el cual existe un cierto tipo de estructura Gestáltica, es el de Orientación, la cual define, "como la organización existente del proceso psicológico de un organismo que afecta su conducta subsecuente con respecto a un objeto discriminable o una clase de objetos". La orientación hacia la gente es lo que el llama "atracción" y hacia los objetos es lo que el llama "actitudes"; en esto Newcomb, es donde da el matiz cognitivo a su teoría, al decir que este está en relación, con el ordenamiento, estructuramiento o atributos reconocidos en el objeto, al cual se está orientado.....

El sistema, al igual que el de Heider, tiene tres elementos también; A, B, y X. y se les juzga en cuanto a las relaciones que se establecen entre ellos y la orientación.

La importancia y la relevancia del objeto, son fenómenos para saber que tipo de actitud es la que se forma y la comunicación, y la tensión o esfuerzo, dan lugar a la interpretación de cualquier movimiento que se efectuara en un sistema....

La tensión, así, según Newcomb, varía de acuerdo a situaciones como la discrepancia en la orientación, el grado de atracción, la importancia del objeto, la relevancia del objeto y el grado de compromiso entre la importancia y la orientación.

Pero Newcomb aventaja a Heider debido a que él, si explica como va a ser reducida la tensión, y dice que la comunicación que es el principal reductor de la tensión es una respuesta instrumental aprendida. Por ejemplo, en un estado de incertidumbre hacia el objeto, la comunicación de "A" a "B", o a la inversa, van a reducir la tensión, y por lo tanto van a recompensar la respuesta.... Y aún cuando esto sucede, muchas veces el fenómeno podría invertirse y entonces, la comunicación incrementa la tensión, debido a que puede crearse una discrepancia en la orientación, por eso se explica que la tensión se reduce por comunicación, solo cuando la información es pobre o unilateral y el sujeto tiende a creerla como verdadera y no como unilateral. Annis y Meler (1934), hicieron un experimento acerca de éste fenómeno, y encontraron verdadera su hipótesis acerca de la credibilidad de una fuente unilateral de información, como verdadera... --



Nunca falta además alguien con un buen sentido común, que asevere, "re-  
pítase una mentira con la frecuencia necesaria y la gente la creará". Premi-  
sa de hecho muy utilizada en propaganda y en fenómenos de persuasión, co-  
mo en la Segunda Guerra Mundial por Hitler.

Pero Newcomb concluye que la tensión, entonces puede ser-  
reducida a través de cambios en la relevancia del objeto, en la atracción-  
en la percepción de la relevancia de otros, en la importancia del objeto, -  
etc.....

Jordan en 1953, hizo un experimento en el que probó la hi-  
pótesis de que a los sujetos les parece más placentero un estado de balance  
que un estado de no balance en su sistema cognitivo.

El modelo de Abelson y Rosenberg (1960) difiere del modelo-  
de Heider, en que ellos simplifican a lo que Heider llamó, gusto y disgus-  
to afectivo en la formación y segregación de las unidades cognitivas en las-  
relaciones dando ellos nada más, relaciones positivas y negativas, es decir,  
eliminan las diferencias entre relaciones de unidad y relaciones afectivas o-  
sentimentales. En este tipo de modelo, el balance en sí, son las actitudes-  
y sólo se les da un valor de más, menos o cero. Para ellos, los elementos  
cognitivos van a ser, las entidades básicas del pensamiento humano que invo-  
lucran la representación de las cosas concretas y abstractas.

Las relaciones entre esos valores, pueden tener cuatro acep--

ciones, negativo, positivo, nula o ambivalente.

La estructura de la actitud entonces, consiste en la afectividad hacia el objeto de actitud, que está relacionado a otros objetos de importancia afectiva, por medios instrumentales, y cada uno de estos envuelve una unidad cognitiva. Acerca del estado de no balance, ellos dicen que— una persona debe pensar acerca de los elementos y relaciones acerca de las cuales el va a estar motivado para hacer un cambio. Los estados de no balance, que no son descubiertos por el mismo individuo, no son suficientes — para originar un cambio, y nos dicen que se obtienen evaluaciones de los — elementos y de las relaciones de dos maneras: a) que los sujetos no pensar— ran acerca de ellos, o b) que el sujeto pensara acerca de ellos.... La dife— renciación de los elementos, es una alternativa básica para el cambio de — actitudes. ....

El último hallazgo de la teoría es que para lograr el dese— quilibrio, el único medio es pensar y muchas veces el equilibrio se estable— ce evadiendo el pensar sobre las áreas que dan lugar a la contradicción...

En esto, la teoría se presenta un poco tambaleante, debido a que al compararla con la teoría de la congruencia, nos damos cuenta de — que ésta última si provee una mayor cuantificación.

Investigaciones como la de Fenwick, en la Universidad de — Yale, y como las de Woodruff y Di Vesta (1948), Cartwright (1949), Carl—

son (1956), han corroborado las hipótesis derivadas del modelo de Abelson y Rosenberg.

## LA TEORÍA DE LA DISONANCIA COGNOSCITIVA.

En 1957, Festinger, inspirado en un sinnúmero de estudios -- que evidenciaban la observación empírica y también habiendo sido impulsado desde 1951 por Bernard Berelson, director de la División de Ciencias -- Conductales de la Fundación Ford, para estudiar la comunicación y la influencia social, dió origen a esta nueva teoría que hoy en día está tomando más y más campo dentro de la psicología Social.....

Festinger a semejanza de los anteriores, también habla sobre unidades cognitivas, sus discrepancias y los efectos que los motivan, por lo tanto, de acuerdo a Festinger, la disonancia cognitiva es una tensión psicológica con características motivacionales.

La teoría explica principalmente la manera en que se crea la disonancia y como se reduce.

Se ha visto a través de la observación empírica, que los individuos tienden a persistir en una situación consistente consigo mismos, en lo que respecta a ideas, creencias, gustos, etc.... Dos elementos cognitivos, pueden o pueden no tener relaciones relevantes entre ellos... En caso de que no se relacionen se debe a que son irrelevantes: entonces, las relaciones relevantes pueden ser consonantes y disonantes, unas opuestas a las otras, desde luego. Por lo tanto la disonancia es el resultado de dos situa-

ciones contradictorias, por excelencia, entre las cogniciones, y es conceptualizada como una condición antecedente que lleva a la actividad orientada hacia la reducción de la disonancia. Los dos elementos en consideración son los que producen la disonancia, y si se les considera aislados, el contrario de un elemento será seguido por el otro....

Las motivaciones y los deseos con sus respectivas consecuencias pueden ser factores que determinen también, si los elementos en consideración son o no disonantes, además de la experiencia pasada, o de que una opinión específica sea incluida, algunas veces, por definición, en una opinión más general, también podría surgir debido a costumbres culturales, etc. etc....

La magnitud de la disonancia que se experimenta depende de la proporción de elementos disonantes a los consonantes. Para determinar que tan fuerte es una disonancia, es decir, que magnitud tiene, Festinger, propone considerar que ésta va a ser una función de la importancia de los elementos, es decir, en cuanto los elementos relevantes sean en mayor proporción hacia las cogniciones del sujeto, mayor será la disonancia.

A la vez mientras mayor, es la disonancia, es mayor la presión para reducirla a tratar de buscar una solución para reducirla, y la fuerza de esta presión siempre estará en función de la magnitud de la disonancia.....

El cambio del elemento cognitivo, surge cuando al enfrentar se una situación del medio ambiente y una situación conductal, ambos como elementos de cognición, generalmente se tiende acambiar el elemento conductual y adaptarse al medio. Para establecer una situación consonante, pero aún cuando es bastante difícil, muchas veces ocurre que se modifica el medio ambiente, y es más fácil modificar el medio ambiente social en algunos casos. (por evitación por ejemplo). .....

Para ilustrar esto, por ejemplo, diremos que algunos delinquentes, con conducta agresiva, se interrelacionan mucho más con delinquentes con el mismo tipo de conducta, y entonces sus cogniciones acerca de esas personas con las que se asocian, son consonantes con sus cogniciones acerca de su conducta.

En general, estableciendo una realidad social, mediante el soporte y acuerdo de otras personas, es una de las mejores maneras con que se puede cambiar una situación disonante cuando la presión se presenta.

Otra manera de reducir la disonancia, es agregando a ella nuevos elementos cognitivos, aun cuando solo se reduzca la magnitud de la disonancia, o sea, reduciendo la importancia en muchos casos, de la misma disonancia experimentada. Pero ocurre que el procedimiento, debido a la resistencia de los elementos cognitivos ya sean conductuales o del medio ambiente. Por ejemplo, para considerar el posible cambio de cualquier ele-

mento, se sabe que una fuente de resistencia es la correspondencia de esos elementos al medio ambiente: si uno ve que el pasto es verde, por más disonancia que le cause, no lo puede negar.

Otro factor, es cuando el cambio es doloroso o involucra -- una pérdida, o la conducta que está presente en la disonancia puede ser sa tisfactoria, o pudiera ser que el cambio no sea posible.

No nada más los elementos cognitivos conductuales son fuente de resistencia, sino también los elementos del medio ambiente y esto en gran parte se debe a su correspondencia con el medio.

Además un factor muy importante está en el hecho de que -- el elemento objeto de disonancia y propósito de cambio podría estar en con sonancia con muchos otros elementos y su destitución o modificación, originaría la disonancia con todos esos elementos.

Por último, Festinger dice: "La disonancia máxima 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 excederse de esta cantidad, porque en este punto de disonancia máxima posible, el elemento menos resistente cambiaría, eliminando consecuentemente la diso-- nancia" ( A THEORY OF COGNITIVE DISSONANCE. LEON FESTINGER, 1957).

Festinger nos da una generalización de la implicación de su-

teoría en muchas situaciones y eventos como el de hacer decisiones, consen-  
timiento forzado, (por ejemplo por presión social), exposición voluntaria o  
involuntaria a la información, apoyo social, etc.

Amplios estudios se han hecho sobre esta teoría, como los --  
del mismo autor, de la utilización de esta teoría que hicieron en 1956 ---  
Brehm y Cohen, Brock en 1963, Davidson y Kiersler en 1964, Mills en ---  
1958, Festinger y Carlsmith en 1959, Chapanis y Chapanis en 1964, Aron--  
son y Mills en 1959, Aronson en 1961, Zimbardo en 1965, Festinger, Rie--  
cken y Schachter (1956) y muchas otras casi innumerables, que han brinda--  
do un verdadero soporte a la teoría.



## LA TEORIA DE LA CONGRUENCIA.

Esta teoría, fue desarrollada por Osgood y Tannenbaum en 1955, y su orientación es cognitiva también, como las anteriores, pero como decía Osgood en un Simposio en la Universidad de Colorado, (1955), -- publicado en 1957, las diferencias en cada teoría es que los autores ponen un énfasis un poco distinto a cada una, y utilizan diferentes niveles de -- análisis en las construcciones que emplean; utilizan diferentes lenguajes y -- él asevera que seguramente una traducción de cada uno de ellos podría dejar ver que casi todos dicen lo mismo....

Empezaron a desarrollar su teoría en 1952, por Osgood y en 1958, por ambos y Suci, con un experimento sobre la medida del significado, usando métodos de análisis factorial, que llamaron diferencial semántico. Encontraron que ese significado, tiene tres dimensiones principales, evaluación, potencia y actividad. Entonces, ellos atribuyen la dimensión de evaluación a lo que es la actitud.

Por lo tanto, esta es concebida como de diversas dimensiones en un espacio de significado total, ya que las actitudes tienden a ser simplemente positivas o simplemente negativas. La tendencia al estado de congruencia (equilibrio), es otra manifestación como la de la máxima simplificación (positivo-negativo).

Cuando dos objetos de actitud tienden a una evaluación diferente, al ser vinculados, hay una tendencia de cada uno de ellos a buscar un punto de equilibrio o congruencia, pero para que este principio opere, es necesario que los objetos estén vinculados por medio de una afirmación o aseveración.

Las aseveraciones, pueden ser de dos tipos, asociativas y disociativas, unas son las de gustar, estar de acuerdo, aprobar, etc. y las otras son las de disgustar, estar en desacuerdo, desaprobado, etc.

En Psicología Social, el desarrollo de la medida y el escalamiento de las actitudes, ha tenido un desarrollo muy basto. Todos los métodos como el de Likert, Thurstone, Guttman y Coombs empiezan siempre con juicios concretos acerca del objeto, y desarrollan técnicas estadísticas y matemáticas para ordenar esos juicios. Pero Osgood y Tannenbaum pasan de largo estos métodos y se concretan a construir una escala más simple -- que va de +3 a -3, donde cualquier sujeto puede ser situado. El equilibrio del modelo de congruencia circunda todos los vínculos asociativos entre objetos igualmente polarizados (valor numérico igual en la escala de +3 a -3), del mismo signo y todos los vínculos disociativos entre sujetos polarizados de signos diferentes.....

Si dos objetos de juicio que difieren en su evaluación son -- vinculados por una aseveración, el resultado va a ser presión hacia la con\_

gruencia, y esta va a ser igual a la diferencia en las unidades de la escala evaluativa, entre dos objetos de juicio, el signo de ésta presión es positiva cuando la dirección de la congruencia es positiva, y negativa cuando la dirección de la congruencia es negativa. Cuando dos objetos vinculados son asociados, la presión resultante es hacia un punto de equilibrio, pero como ambos objetos no cambian igual de evaluación, el objeto de juicio más polarizado, va a cambiar poco a poco al menos. Una aseveración disociativa entre objetos positivos y negativos resulta en una evaluación incrementada de ambos objetos de juicio, pero si el objeto de juicio positivo está polarizado más altamente, entonces resulta una aseveración disociativa, en una evaluación decrementada de ambos objetos de juicio.

La teoría explica también que una asociación disociativa entre dos objetos positivos resulta en una evaluación decrementada en ambos, y entre dos negativos, resulta en un incremento de ambos.

Cuando los objetos de juicio, vinculados en una aseveración-asociativa difieren en evaluación, o cuando son evaluados muy similarmente pero vinculados en una disociación dan lugar al fenómeno de incredulidad por parte del individuo que está expuesto a este tipo de información.....

Finalmente, ellos adhieren una constante en la aseveración, (.17 en las unidades de su escala de siete puntos) que es positiva en las vinculaciones de asociación negativa y en las de disociación.....

Desde 1931, se han hecho investigaciones que apoyan esta teoría, como son la de Farnsworth y Misumi, (1931) Shérif (1935), Asch -- (1948), Ducker (1938), Lewis (1941) Asch (1952), Osgood y Tannenbaum -- (1955), Triandis y Fishbein (1963), Anderson (1965), etc.

Roger Brown en 1962, ha criticado esta teoría porque solo -- permite una resolución para la incongruencia a través de cambios en las eva luaciones de dos objetos de juicio asociados.

La utilidad principal de ésta teoría es su empleo para expli- car la sugestión de prestigio, cambio de actitudes, básicamente y otros fe- nómenos.....

## CAPITULO CUARTO

### ANALISIS COMPARATIVO

#### TEORIA DEL BALANCE. HEIDER Y NEWCOMB.

En la exposición de esta teoría, se vió como existe el problema de definir apropiadamente los estados de equilibrio y desequilibrio, -- y como, también el que algunos estados de balance sean poco placenteros, -- atentan contra la teoría que mantiene exactamente lo contrario. Sin embargo, como afirma Insko, hay pocas teorías en la Psicología Social que tengan la amplitud de aplicación que tiene esta teoría del balance. A ella -- están relacionados temas tales como: cambio de actitudes, percepción social, atracción interpersonal, felicidad marital, y estabilidad de auto-concepto. -- En virtud de este hecho, la teoría del balance, potencialmente es una orientación teórica de gran magnitud en la Psicología Social; aun cuando en -- términos generales no sea reconocido esto.

A pesar de su alto, y amplio rango de aplicabilidad, sin embargo, la teoría del balance recién ha empezado a ser experimentalmente -- investigada. Por ejemplo, una situación que apenas ha sido investigada, es si el balance o su opuesto, significa la existencia de estabilidad o no, su--

pongamos que a "P" le gusta "O", a "O" le gusta "X" y a "P" le gusta "X". Aquí tenemos un sistema triádico de relaciones positivas y de acuerdo a la teoría no se predice ningún cambio. Es posible, sin embargo, que tal sistema pudiera resultar que "P" aumente su evaluación de "O" y "X"; verbi gratia: pudiera ocurrir un efecto de sumación. Heider rechaza la discusión de éste problema evitando hablar acerca de los grados tanto de gusto como de disgusto, sin embargo, es lógico que la teoría del balance debe ser ampliada hasta el punto de cubrir pequeñas graduaciones tanto en el sentimiento y unidad de relaciones.

Existe dificultad, sin embargo, conceptualizar el significado de los grados de la unidad de relación. Esto ilustra la vaguedad general de todo el concepto de "unidad" dos entidades se conectan mediante una "Unidad de Relación" si son percibidas como pertenecientes en una forma o en otra. Esta clase de concepción fenomenológica puede aceptarse como un punto de partida pero no ciertamente como; una definición técnica final.

Es ésta vaguedad acerca del significado del termino "Unidad" que lleva a la confusión cuando se considera la diferencia entre el opuesto y el complemento de una relación, tal como lo puntualizan Cartwright y Harary (1956). Heider (1958) admite que Cartwright y Harary hacen una crítica correcta e intenta aclarar puntos al distinguir entre una unidad de relación neutral y una negativa. Nos ofrece un ejemplo de unidades de re-

lación neutras y negativas en las siguientes dos relaciones "(1) "P" no está familiarizado con "O" cuyas maneras y vestimentas le parecen extrañamente diferentes".

Uno de los aspectos menos satisfactorios de la teoría del balance es el hecho de que ninguna afirmación se da para que cualquiera de las múltiples maneras de reducir el desequilibrio sea tomada en una situación dada.

La teoría como ha sido desarrollada, pareciera tener demasiados resultados posibles para la misma circunstancia. Newcomb, por ejemplo, enuncia hasta siete posibles resultados de un desequilibrio. Zajonc (1960) — apunta que no es muy claro, desde el punto de vista de la teoría del balance, qué predicciones pueden hacerse cuando las atracciones entre las entidades de un sistema triádico son diferentes tanto en origen como en naturaleza: por ejemplo. Festinger apunta que si le gustan los pollos, y a los pollos — les gusta comer pollos, a él deben gustarle también comer pollos so pena de sufrir un "desequilibrio" (Sic). Inicialmente pudiera pensarse que la dificultad básica con este ejemplo es el hecho que "o" es un pollo y no otra persona, así, si "O" fuera otra persona sobre quién Festinger tuviera intenciones canibalistas, esto no significaría que Festinger pudiera ser atraído por — la comida que "O" prefiere, o sufrir "desequilibrio". El problema real, como afirma Zajonc, es que gustar comer y evaluar positivamente por razones—

no gustatorias deben ser distinguidas. Es bastante improbable que el dueño de un rancho de pollos, a quien pudiera no gustarle comer pollo, sufriera de "desequilibrio" si no evalúa positivamente "comer pollo".

Zajonc (1960) también trae la cuestión acerca del desequilibrio de un triángulo amoroso, o situación competitiva en la cual dos jóvenes hombres que aman a la misma muchacha, experiencien alguna tensión tanto si son amigos o enemigos. Sin embargo, Heider tiene una solución razonablemente satisfactoria para ésta aparente dificultad teórica. El afirma -- que si la muchacha se enamora de uno de los muchachos esto implica que no ama al otro, éste, entonces se involucra en una díada desbalanceada -- en la cual el ama a alguien que no lo quiere, produciéndose así, la posibilidad de una díada que produce tensión entre los actores.

De acuerdo a Osgood (1960) la mayor debilidad de la teoría del balance es el hecho que se asigna tanto a propiedades afectivas y conectivas para la relación entre las entidades cognoscitivas. Una relación de un sentimiento positivo, por ejemplo, implica que dos entidades se conectan con una relación afectiva. La teoría de la congruencia, por otra parte asigna valores positivos y negativos a 2 o más objetos de juicio que pueden o no ser conectados con una aseveración. Osgood (1960) arguye que solamente si los signos son aplicados a los juicios de objetos asociados, la interacción cognoscitiva tiene lugar. Por ejemplo: "Cuando yo veo a "P" bailando



con "O", y "O" es mi novia o esposa, el impacto de esta cognición, obviamente, depende de mi actitud hacia "P" (para no decir algo de mi actitud hacia "O"), bastante aparte de la implicación de "bailando con". Sin embargo, Heider estaría de acuerdo con ésta situación, ya que de acuerdo con su posición la manejaría, no asignando valores a la esposa y al socio, sino afirmando que el ego o esposo tiene relaciones sentimentales hacia ambos. Sin embargo Osgood asigna valor a uno de los objetos asociados de juicio Heider simplemente implicaría que la persona "O" tiene relaciones de sentimiento positivos o negativos hacia ambos objetos.

Las aseveraciones asociativas parecen involucrar tanto sentimientos positivos o unidades relacionadas o ambos, y las aseveraciones disociativas parecen involucrar tanto sentimientos negativos o unidades relacionales o ambos. En nuestra situación presente de conocimientos parece no haber alguna forma de decidir si es mejor hablar de "Aseveración" (Aserto) y "Unidad relacional", están pésimamente definidas.

## TEORIA DE LA DISONANCIA.

Seguramente existen pocas teorías en Psicología Social que hayan sido tan notables y sugerentes como la Teoría de la Disonancia Cognoscitiva. Esto lo atestigua el gran número de experimentos que se han -- realizado tomando como base esta teoría, de acuerdo a ella sus elementos-- básicos están constituídos de cogniciones que se refieren a distintos objetos, hechos circunstancias, y conductas. Las cogniciones implican "conocimien-- tos que incluyen creencias, opiniones y actitudes. Aquí empieza, precisa-- mente uno de los aspectos críticos de éste sistema, en virtud de la falta - de clasificación, sobre lo que Festinger entiende por conocimiento. No sa bemos si este es un sólo elemento cognoscitivo o es un conjunto de elemen-- tos cognoscitivos. Sin embargo, la medición, en cualquier caso de un ele-- mento, es posible. Festinger afirma que desde un punto de vista práctico - este es un problema secundario. La teoría de Festinger ha tenido implica-- ciones muy específicas en toda una serie de eventos psicológicos, tales como la toma de decisiones, conseción forzada; exposición voluntaria de infor mación y apoyo social.

La teoría de la disonancia cognoscitiva, en virtud de su ri-- queza conceptual ha sido ampliada por Brehm y Cohen al agregar el rol del compromiso y la voluntad en relación a la disonancia y al conflicto. Juz-- gando por la cantidad de literatura, la teoría de la disonancia cognoscitiva

parece ser la más popular en el cambio de actitudes. Es indudable que en cualquier evento tiene un devoto seguidor y activo investigador. Mucho del prestigio de esta teoría, se relaciona con su habilidad para generar predicciones no obvias que frecuentemente pueden ser apoyadas empíricamente. Es este aspecto el que le permite diferenciarse de manera tajante de las otras teorías sobre el cambio de actitudes.

¿Cómo es que la teoría de la disonancia puede hacer predicciones no obvias y las otras no? Esta condición emerge del tratamiento que se realiza de las selecciones y las decisiones en varias situaciones conflictivas. Una vez que una decisión se ha establecido, le siguen ciertas implicaciones no obvias, por ejemplo: mientras menos un incentivo o recompensa induzca a alguna actividad disgustante mucho mayor será el incremento del gusto por tal actividad. Dado que las otras teorías no trabajan con problemas de decisión en situaciones conflictivas, éstas no pueden hacer predicciones análogas. Brehm y Cohen (1962) explican que la diferencia entre la teoría de la disonancia y otras teorías de la consistencia, radica precisamente en la prueba de relativos poderes predictivos. De acuerdo a la teoría de la disonancia, una persona escoge escuchar a un comunicador desagradable, a mayor desagrado mayor influencia. Las otras teorías por su puesto que derivarían lo contrario "a mayor desagrado, menor influencia".- Estas diferencias tienen más que ver con el modo de hablar y conceptualizar

la reducción de inconsistencia. Es en esta área, a donde todas las teorías de consistencia difieren unas de otras.

El problema más grave de la teoría de la disonancia se encuentra en la forma en que se define la disonancia.

De acuerdo a Festinger (1957); "Dos elementos están en una relación disonante si; considerando estos dos tipos sólo, de elementos, el contrario de uno sigue al otro". Aunque esta definición hace todo esto razonable, claro y limpio, sin embargo, Festinger comienza a confundirlo todo al enunciar varios significados de "sigue al". La disonancia puede emerger a causa de que lo contrario de un elemento cognitivo sigue de otro, de una manera estrictamente lógica, porque el contrario de la conducta presente de uno deviene de costumbres culturales, o porque el contrario de experiencia presente de uno deviene de las expectativas basadas en experiencia pasada, etc. El resultado neto de todo esto es que nos queda, no sólo una definición imprecisa de disonancia, sino un sentimiento intuitivo. Dos elementos cognitivos, están en una relación de disonancia, si están de alguna manera relacionados irrazonablemente.

Similarmente aunque menos importante está ausente la precisión del concepto de elementos cognoscitivos, como lo dijimos al principio de esta crítica. Aunque Festinger cándidamente admite esto, uno no puede menos que preguntarse, como es posible erigir una teoría sobre la base de -

dos construcciones pobremente conceptualizadas, la disonancia y los elementos cognoscitivos. Es admirable, como a pesar de esta situación crítica no se ha obscurecido e interrumpido el trabajo teórico, empírico, y subsecuente de esta teoría. Es bastante evidente que existen bastantes aspectos en la teoría que deberán desarrollarse en forma teórica y empírica, tales como la especificación de las cosas y las situaciones en las cuales varían los modos de la reducción de la disonancia, el rol del compromiso y la voluntad, la relación de los procesos, pre y post decisivos, y el curso de la reducción de la disonancia en el tiempo. Es indudable que tanto Festinger como sus seguidores, han enumerado varios modos de reducir la disonancia pero no han sistematizado los distintos momentos, o situaciones en que los modos pueden ser utilizados.

A la luz de la evidencia empírica existente, ¿Qué podemos decir sobre la teoría de la disonancia?. Esta no es una pregunta fácil de contestar debido a que la evidencia empírica es frecuentemente ambigua, debido a la eliminación de sujetos, sin respetar las reglas del azar y basados sólo en razones teóricas. Sin embargo, podemos encontrar bastante literatura que le da algo más que un buen apoyo a la teoría de Festinger, por ejemplo: reevaluación de las alternativas que siguen a la solución de conflictos de aproximación-aproximación; el efecto simple de la advocación contraactitudinal, y el efecto de la justificación sobre la concesión forzada.

Otras áreas en las cuales la investigación es menos concluyente al respecto de esta teoría son: el efecto del castigo sobre la concesión forzada, el efecto de la selección sobre la concesión forzada y el efecto del esfuerzo sobre la concesión forzada.

Hasta el momento presente, sería prematuro tener una conclusión general sobre la teoría de Festinger, sin embargo, esto no quita decir que la investigación hecha sobre ella implica la necesaria revisión de la teoría de la disonancia en al menos dos aspectos; una es la exposición selectiva y la otra la situación de concesión forzada, como se implica en la revisión que hacen de la teoría Fridman y Sears.

## TEORIA DE LA CONGRUENCIA

La teoría de la congruencia es un intento impresionante para afirmar exacta y matemáticamente algunas proposiciones que parecen tener una cantidad considerable de validez aparente.

Quizá pudiéramos considerar que en el estado en que está el actual conocimiento psicológico, asentar una teoría en un modelo matemático es aún prematuro, sin embargo, esto tiene sus ventajas. Por ejemplo: - probar con exactitud las implicaciones de la teoría, y mediante las declaraciones matemáticas hacer obvio algunas implicaciones no obvias de la teoría.

Una de las implicaciones no obvias de esta teoría es que - cuando una aseveración asociativa vincula dos objetos de juicio de signo -- igual; o una aseveración disociativa vincula dos objetos de juicio de signo-desigual; el objeto más polarizado, llega a ser menos. Al presente Osgood y Tannenbaum, exhiben datos posiblemente de un mecanismo que apoya estas predicciones.

Una prueba posterior de esta teoría habrá de involucrar la necesidad de revisar estos aspectos.

Una cosa que pone en detrimento la elegancia de esta teoría, es el uso que hace de dos correcciones "ad-hoc"; una involucrar la incredulidad y la otra la constancia de la aserción. Ninguna de estas correcciones deriva del principio de congruencia y ambas son simplemente introduci-

das en un intento de parchar y hacer más razonables algunas de las implicaciones de la congruencia. Esta teoría, también es bastante débil en su parte interna debido al hecho de la inexistencia de la definición del concepto crucial de aserción (aseveración), aparte de que no hay una distinción satisfactoria entre aserción asociativa y disociativa. La demostración de Herrick, en 1958, de que la teoría de la congruencia predice mejor para fuentes relevantes que irrelevantes, evidencia que esa teoría deberá ser ampliamente modificada.

Una de las evidencias más dañinas para la teoría de la congruencia, es la indicación que hay una adición de efectos en la percepción de objetos estimulantes complejos. Esta situación probablemente dicte una revisión eventual en la teoría.

Abelson, (1959), pone a discusión un número de respuestas al desequilibrio, no todas las cuales involucran un cambio de actitudes.

La teoría de la congruencia obviamente es inadecuada para predecir hasta qué punto el equilibrio puede ser restaurado a través de cambios de respuestas que no involucran cambios de actitudes. Podemos decir, a pesar de todas nuestras críticas que esta teoría de la congruencia es un mejoramiento notable sobre las declaraciones verbales de las viejas doctrinas del prestigio y la sugestión.



## BIBLIOGRAFIA

1. Abelson R. and Rosenberg, M. "Symbolic Psycho-logic; A model of- Attitudinal Cognition." Behav. Sci. 1958.
2. Allport, E. H. "Social Psychology". Boston, Houghton Mifflin.
3. Allport. W. G. "The Nature of Prejudice"; Doubleday Anchor Books Garden City. N. Y. 1958.
4. Andrews. "Methods in Psychology" Wiley and Sons, Inc. New York. 1964. (6'th ed).
5. Aronson E. y Turner R. H. "Communicator Credibility and communi- cation discrepancy as determinants of Opinion Change" Jour. Abnorm. Soc. Psych. 1965.
6. Aronson E. and Mills J. "The effect of Severity of initiation on - - Liking for a Group". J. Abnorm. And Soc. Psych. 1960.
7. Aronson E. and Carlsmith, J. M. in press. "The Social Psychology Experiment" in G. Linzey and E. Aronson (Eds.). "Handbook of So- cial Psychology" (2nd Ed). Cambridge, Mass. Addison-Wesley.
8. Aronson E. and Linder D. "Gain and Loss of Esteem as determinants of Interpersonal Attractiveness" J. exp. Soc. Psych. 1965.
9. Asch S. Psicología Social. Eudeba. Argentina. 1964.
10. Asch S. "Effects of Group Pressure on the Modification and Distortion of Judgements in H. Geutzkow (ed. "Groups Leadership, and men". Pittsburgh; Carnegie.
11. Backman C.W. and Secord P. F. "Problems in Social Psychology" -- Selected Readings. McGraw Hill. C. Book, 1966.
12. Bandura, A. and McDonald F. "Influence of Social Reinforcement -- and The Behavior of Models in Shaping Children's Models of Moral - Judgements". J. Abnorm. Soc. Psych. 1965.

13. Barnow Victor. "Antropología Cultural, Editorial Troquel.
14. Brehm, J. W. "An Experiment in Coercion and Attitude Change". - in J. W. Brehm and A. R. Cohen, "Explorations in Cognitive Dissonance. New York. Wiley. 1962.
15. Brehm J. C. and Cohen, A. R. "Explorations in Cognitive Dissonance" New York. Wiley. 1962.
16. Brian M. Foss. "New Horizons in Psychology". Penguin Books. 1966.
17. Brown R. "Social Psychology" New York. Free Press.. 1965.
18. Brown R. "Models of Attitude Change, in "New Directions in Psychology I. Holt Rinehart and Winston 1962.
19. Cartwright D. and Harary F. "Structural Balance: A Generalization - of Heiders Theory". Psychol. Rev. 1963.
20. Cartwright D. and Zander A. "Group Dynamics". Harper and Row. - Pub. New York. 1953.
21. Chave E. J. "A new Type Scale for Measuring Attitudes". Relig. - Educ. 23. 1928.
22. Chapanis N. and Chapanis A. "A Critical Evaluation of the Theory - of Cognitive Dissonance". Psychol. Bull. 1964.
23. Cohen A. "An Experiment of Small Rewards for Discrepancy, Com - pliance and Attitude Change. in J. Brehm and A. Cohen, "Explora - tions in Cognitive Dissonance". New York. Wiley. 1962.
24. Cohen A. "Attitude Change and Social Influence". Basic Books. Inc. New York, London. 1964.
25. Deutsch M. and Gerard H. G. "A Study of Normative and Informa - tional Social Influence upon Individual Judgement". J. Abnorm. Soc. Psychol. 1951.
26. Dewey R. y Humber W. J. "An Introduction to Social Psychology"- Collier MacMillan. New York. 1951.

27. Edwards A. L. "Techniques of Attitude Scale Construction". Apleton Century Crofts. Inc. 1957.
28. Feldman Shel (Ed.) "Cognitive Consistency" Academic Press. New York. London. 1966.
29. Festinger L. "A Theory of Cognitive Dissonance". Evanston, Ill. -- Row Peterson, 1957.
30. Festinger L. "Informal Social Communication". Psychol. Rev. 57. -- 1950.
31. Festinger L. Riecken, H. W. and Schachter S. "When Profecy Fails". Minneapolis: Iniver. of Minesota. 1956.
32. Festinger L. and Thibaut J. "Interpersonal Communication in small - groups". J. Abnorm. Soc. Psychol. 46. 1951.
33. Festinger L. and Aronson E. "The Arousal and Reduction of Dissonance in Social Contexts" In D. Cartwright and Zander (Eds). "Group Dynamics". Research and Theory. (2'nd ed.) New York. Harper and Row, 1960.
34. Fisbein M. "Readings in Attitude Theory and Measurements" John -- Wiley and Sons. Inc. New York. 1967.
35. Goode W. J. y Hatt P. K. "Métodos de Investigación Social. Ed.-Trillas. México, 1967.
36. Gruber. H. E. Hammond K. R. Jessor R. "Contemporary Approaches to Cognition." A symposium held at The University of Colorado. by Bruner. et al. Harvard. University Press. Cambridge. 1964.
37. Heider. F. "Social Perception and Phenomenal Caudality". Psychol. Rev. 1944.
38. Hofstatter R. P. "Psicología Social", UTEHA, México, 1960.
39. Hofstatter R. P. "Introduccion a la Psicología Social". Luis Miracle, Barcelona. 1966.

40. Hovland C. and Rosenberg M. "Summary and Further Theoretical - - issues" in C. Hovland and M. Rosenberg. (Eds). "Attitude Organi- zation and Change". New Haven; Yale Univer. Press 1960.
41. Hovland, C. I. Janis, T. L. and Kelley H. H. "Communication and Persuasion". New Haven. Yale University Press. 1953.
42. Hovland C. I. and Janis I.L. (Eds.). "Personality and Persuasibility". New Haven and London. Yale Univer. Press. 1959.
43. Insko. C. A. "Theories of Attitude Change. Apletton Century Crofts. New York. 1967.
44. Jackson, J. M. "Reference Group Processes in a Formal Organiza-- tion". Sociometry Rev. 22. 1959.
45. Jahoda M. and Warren N (Eds.) "Attitudes". Penguin Modern Psycho-logy. 1966.
46. Janis I. L. "La personalidad como factor en la Susceptibilidad a la- Persuasi3n. 1959. en "La Ciencia de la Conducta Humana" de Wil- bur Schramm. Ed. Roble. 1966.
47. Jones E. E. and Harold B. G. "Foundations of Social Psychology".- John Wiley and Sons. New York. 1967.
48. Kelley. H. H. "Two Functions of Reference Groups" in "Readings in Social Psychology" edited by Swanson, Newcomb and others. Holt - Rinehart. 1952.
49. Kelman H. "Compliance, Identification and Internalization; Three -- Processes of Attitude Change" J. Conflict Resol. 1958.
50. Kerlinger. F. N. "Foundations of Behavioral Research". Holt Rine-- hart Winston. New York. 1966.
51. Klineberg. O. "Psicología Social". Fondo de Cultura Econ3mica. -- M3xico. 1963.
52. Krech D., Crutchfield R. S. y Balachey, E. L. "Psicología Social". Biblioteca Nueva, Madrid. 1965.

53. Lambert y Lambert. "Psicología Social". UTEHA. México, 1964.
54. Lewin Kurt. "Group Decision and Social Change". in "Readings in Social Psychology". Hartley and Newcomb. 1947.
55. Lippitt R. and White R. "Leader Behavior and Membership reaction- in Three Social Climates". in Cartwright and Zander. "Group Dynamics". 1953.
56. McGuire W. A. "Syllogistic analysis of Cognitive Relationships". in C. Hovland and M. Rosenberg (Eds.) "Attitude Organization and -- Change". New Haven, Yale Univers. Press. 1960.
57. McGuire W. A. "Cognitive Consistency and Attitude Change". J. Abnorm. Psychol. 1960.
58. McGrath. J. E. "Social Psychology; A brief Introduction" Holt Rinehart and Winston. 1965.
59. McNemar. Q. "Opinion Attitude Methodology". Reprint in The Social Sciences Series. Psycil. Bull. 1946.
60. Mills. J. In press. "Interest in Supporting and discrepancy in Information" in R. Abelson, E. Aronson, W. McGuire, T. Newcomb, M. Rosenberg, and P. H. Tannenbaum, (Eds.). "Cognitive Consistency<sup>1</sup>. Theories" New York. Rand McNallis.
61. Moscovici, S. "Attitudes and Opinions". Centre National de la Recherche Scientifique, Paris. 1962.
62. Newcomb T. "Manual de Psicología Social". Eudeba. Argentina. 2-Tomos. 1956.
63. Newcomb T. Turner R. H., and Converse P. E. "Social Psychology". Holt Rinehart Rinston. 1951.
64. Osgood C. Suci G. and Tannenbaum P. "The Measurement of Meaning" Urbana; Univer of Ill. Pres. 1958.
65. Osgood C. and Tannenbaum, P. "The Principle of Congruity in the-  
Brediction of Attitude Change. Psychol. Rev. 1955.

66. Proshansky H. and Seidenberg B. "Basic Studies in Social Psychology" Holt Rinehart and Winston. New York. 1966.
67. Ramírez S. Díaz Conti R. "Antropología Cultural". Secretaría de -- Educación Pública. Ed. Oasis. México, 1966.
68. Remmers. H. H. "Introduction to opinion and Attitude Measurement". Harper and Brothers. New York. 1954.
69. Rosenberg. M. J. et. al. "Attitude Organization and Change". New Haven and London. Yale Univ. Press. 1960.
70. Rosenberg, Abelson R. "An Analysis of Cognitive Balancing" in C. - Hovland and M. Rosenberg (Eds.). "Attitude Organization and Chan\_ ge" New Haven. Yale Univ. Press. 1960.
71. Rosnow R. and Robinson E. (Eds). "Experiments in Persuasion". Aca- demic Press. New York London. 1967.
72. Sargent S. S. and Williamson, R. C. "Social Psychology". Ronald - Press. Company. New York. 1958.
73. Schachter S. "Deviation, Rejection, and Communication" J. Abnorm. Soc. Psychol. 1951.
74. Schramm. W. "La Ciencia de la Comunicación Humana". Editorial - Roble. México, 1966.
75. Sherif M. and Hovland C. "Social Judgement. New Haven. Yale -- Univer. Pres. 1961.
76. Secord P. F. and Backman, C. W. "Social Psychology". New York. McGraw Hill. 1964.
77. Sherif C. y Sherif M. (Eds.). "Attitude Ego-Involvement and Chan- ge". Wiley. New York. 1965.
78. Sherif. C., Sherif. M. and Nebergall R. E. "Attitude and Attitude- Change". Saunders Comp. Philadelphia. London. 1965.
79. Sprott. W.J.H. "Introducción a la Psicología Social". Paidós. Bue-- nos Aires Argentina.

80. Swanson, G. E., Newcomb, T. M. and Hartley E. L. (Eds). "Readings in Social Psychology. New York. Holt. 1952.
81. Tannenbaum, P. H. 1966, "Mediated generalization of Attitude - - Change via the principle of congruity. J. Pers. soc. Psycho. 3. - - 1966.
82. Thurstone L. L. "The measurement of Values". Univer. of Chicago - Press. 1959.
83. Thurstone L. L. and Chave E. J. "The measurement of Attitude". -- The Univer. of Chicago Press. 1929.
84. Zajonc. R. "The concepts of Balance, Congruity, and Dissonance. - Publ. Opinion. Quart. 1960.
85. Zajonc. R. "Social Facilitation". Science. 149. 1965.
86. Zimbardo. P. C. "Involvement and Communication Discrepancy as - determinants of Opinion conformity". J. abnorm soc. Psychol. 60. - 1960.
87. Young. K., Glugel J. V. y otros. "Psicología de las actitudes". Ed. Paidós. Buenos-Aires, Argentina. (180).

