

LA IMAGEN DEL SER HUMANO EN LA PSICOLOGIA SOCIAL*

Armando RODRIGUEZ PEREZ

Universidad de La Laguna

En este artículo se presentan las características del ser humano que se hayan implícitas en las perspectivas tradicionalmente consideradas racionalistas por los psicólogos sociales. Concretamente, la de la Cognición Social, la de la Consistencia y la del Intercambio. El tipo de cualidades personales y sociales empleadas para caracterizar las distintas imágenes del ser humano, se extraen del análisis de las teorías y de los comentarios de los autores más identificados con cada una de esas perspectivas.

Palabras clave: Modelos de ser humano; Cognición social; Consistencia cognitiva; Teorías del intercambio.

Models of human being in social psychology. The features of human being that is implicit in the rationalistic perspective, as is traditionally considered by social psychologists are analysed in this issue. Particularly, the Social Cognition, the Consistency and the Interchange standpoint. From this theoretical analysis and the judgments of the more identified authors from every viewpoint is extracted the type of personal and social qualities used to portray the diverse views of human being.

Key words: Models of human being; Model of man; Social cognition; Consistency; Exchange theories.

El propósito de este artículo es indagar en las creencias, en esa parte oculta que no sólo es responsable de nuestra identidad sino también de todo lo que pensamos. "No solemos tener conciencia expresa de las

creencias, no las pensamos, sino que actúan latentes, como implicaciones de cuanto expresamente hacemos o pensamos" escribió Ortega (1986, p. 29). Concretamente, mi objetivo es aventurarme en esas creencias que están latentes en la Psicología Social respecto a un dominio algo inespecífico: el ser humano. Sin embargo, no recurriré en esta ocasión a procedimientos empíricos estandarizados como los empleados en otros estudios (Rodríguez y González, 1987; Rodríguez, en prensa) ya que lo que me propongo es, más que nada, un ejercicio de reflexión especulativa sin mas limitaciones que la bondad que presupongo en el lector.

Por desgracia, escribir sobre la naturaleza humana es, en nuestra disciplina, un acontecimiento excéntrico y una tarea nada fácil, ya que las creencias se hallan tan

* Inicialmente el título de este artículo era "Modelos de hombre en la Psicología Social". La razón de un título tan sexista era doble. Por un lado, la mayoría de los trabajos sobre este tema, así como las palabras clave para su localización en bancos de datos en lengua inglesa, se refieren al sustantivo masculino. En segundo lugar, porque entiendo, y así lo he defendido en otro lugar (Rodríguez, 1990), que la mayor parte de los conceptos y teorías en Psicología Social no han tenido muy en cuenta a la mujer. Sin embargo, creo que nunca está de más poner fin a ciertas costumbres que nada contribuyen a mejorar nuestra disciplina.

arraigadas y se manifiestan de un modo tan sutil a través del lenguaje que pasan desapercibidas. Y, sin embargo, basta que meditemos unos instantes sobre ello para caer en la cuenta de que metáforas, analogías, modelos, etc. no son recursos exclusivamente descriptivos e inocuos imprescindibles para abordar fenómenos desconocidos. También nos indican qué faceta estamos considerando, hacia dónde estamos dirigiendo nuestra atención, en fin, cuales son nuestras creencias al respecto.

Además, el velo que oculta estas creencias sobre el ser humano es más opaco si cabe en la Psicología, preocupada siempre de que no se la confunda con la Filosofía. Por fortuna, el pasado puede en ocasiones más que las intenciones, por muy científicas que éstas sean. Así lo entiende también Hollis (1977), para quien el análisis histórico de las ideas apoya el principio de que "... los viejos supuestos no han desaparecido (sino) que permanecen enterrados bajo las raíces de aquellas teorías que se proponían rechazarlos" (p. 3).

En la Psicología Social, esos viejos supuestos están determinando las diferentes *orientaciones que se observan al explicar la conducta social, así como los modelos de ser humano y de sociedad en que se sustentan las teorías*. Y ello a pesar de que no existen discontinuidades ni límites infranqueables entre las distintas tradiciones. En este sentido, los modelos de ser humano de la Psicología Social podrían ubicarse en un continuo que, siguiendo la noción platónica de alma, tendría en un extremo la parte inteligible y sede de la razón y, en otro, la parte sensitiva y sede del apetito y las pasiones.

Las reflexiones que incluyo en este artículo se refieren a los modelos que están presentes en las teorías que parten del extremo racional, concretamente, las de la Cognición Social, las de la Consistencia y las del Intercambio. No obstante, conviene aclarar que las tres tradiciones escogidas no

son racionalistas en el mismo sentido. Las teorías cognitivas y las teorías de la consistencia son racionalistas en tanto su única prueba de verdad está en la estructura gramatical y semántica del lenguaje en el cual se formulan los enunciados (Mosterin, 1973). En la Psicología Social, esto se corresponde con un organismo que actúa de acuerdo con ciertas reglas o modelos formales, prestando mucha atención a la presentación y formas de carácter lógico y matemático.

En cambio, al referirme a las teorías del intercambio, estoy pensando en una racionalidad objetiva, práctica, caracterizada por una relación precisa y consciente entre conductas y objetivos, entre los fines y los medios necesarios para conseguirlos. En la Psicología Social, esto se traduce en un organismo que posee una finalidad explícita y consciente, y que organiza la conducta de acuerdo con sus fines.

EL MODELO DE SER HUMANO EN LAS TEORIAS DE LA COGNICION SOCIAL

La idea del ser humano como un *procesador de información no es nueva en la Psicología Social*, ya que ésta nunca perdió de vista la naturaleza consciente de la conducta humana. Sin embargo, en las últimas décadas se ha producido un acercamiento entre la Psicología Social y la Psicología Cognitiva y se ha prestado mucha más atención a los procesos mentales. Como apuntan Markus y Zajonc (1985) en el *Handbook of Social Psychology*, "la aproximación cognitiva es, virtualmente sin competidores, la aproximación dominante entre los psicólogos sociales" (p. 137). La afirmación no me parece en absoluto exagerada si tenemos en cuenta que casi toda la investigación empírica incluye, hoy en día, variables cognitivas o constructos mentales propuestos por la Psicología Cognitiva.

Este entusiasmo por la cognición no es el producto de influencias extrañas sino de la labor de psicólogos sociales como Jones y Davis y su teoría de las inferencias correspondientes (1965), de Bem (1965) y su crítica de la disonancia cognitiva en términos de autopercepción, entre otros. Quiero insistir en este hecho porque con frecuencia se atribuye a factores y corrientes de pensamiento externos los cambios en las teorías psicosociales cuando, a mi juicio, las distintas propuestas sobre la atribución causal contenían ya el germen de una nueva forma de hacer Psicología Social.

No obstante, la transición de las “viejas” teorías psicosociales a las nuevas se ha realizado con mucha elegancia y pulcritud. En poco tiempo, las viejas ideas se han traducido a nuevos conceptos: las distorsiones perceptivas y de razonamiento han pasado a ser sesgos y heurísticos, los estereotipos se entienden mejor en relación con las categorías, las actitudes en relación con las representaciones sociales o teorías implícitas, etc. Y, como es habitual en una disciplina en la que conviven distintas tradiciones, cada nueva ola teórica lejos de acabar con las teorías clásicas lo que ha hecho es enriquecerlas, darles vida. Así, si consultamos en un manual el capítulo de conducta prosocial, seguiremos encontrando los viejos estudios con conclusiones robustecidas o precisadas por resultados obtenidos con modelos de procesamiento complejos.

Pero el cambio más importante no es superficial, sino que afecta al modo en que se concibe al individuo. Este pasa de ser una “amalgama” compleja de cognición y emoción a ser un procesador de información. Baste como botón de muestra el caso de la percepción social. La propuesta teórica más citada en los manuales —incluso más que la de Anderson (1981)— es la de Asch (1946), quien defiende que las unidades de información sobre una persona configuran por sí solas una representación (*ges-*

talt) que influye en la interpretación de cada una de las siguientes informaciones, conformando una imagen global coherente. Tanto la centralidad del rasgo como el orden de presentación de las informaciones son los responsables de este proceso.

Una teoría alternativa a la de Asch desde la cognición social la ofrecen Ostrom, Pryor y Symson (1981), apoyándose en el modelo HAM (*Human Associative Memory*) de Anderson y Bower (1973). Se trata de una teoría de redes asociativas en las que la información sobre una persona se representa por un nodo que se crea en la memoria cuando se procesa el primer ítem de información. Cada vez que se procese una nueva información sobre esa persona se crean nuevos nodos-predicado y eslabones que lo conectan. En realidad, esta propuesta entiende los nodos como unidades de significado y las redes como un sistema de reglas formales. Todo ello se complementa con un sistema de almacenamiento de la información básicamente proposicional, lo que recalca la idea de que el lenguaje de nuestras mentes es abstracto, amodal, conformado por símbolos lingüísticos idóneos para ejecutar operaciones similares a un sistema de cómputo artificial.

La pauta que se deriva de ésta y otras aportaciones de la Psicología de la Cognición Social, hace que imaginemos al ser humano como un individuo básicamente *consciente*. Consciente porque siente, piensa, quiere y obra con conocimiento de lo que hace. Más aún, se da cuenta —y es capaz de comunicar— los procesos mentales que actúan a cada momento o el resultado de los mismos. Esto es posible en la medida en que se trata de un ser *con recursos cognitivos heredados*. Con ello quiero decir que, lejos de ser un “gabinete vacío” o una *tabula rasa* que la realidad se encarga de moldear, se trata de un ser dotado de una arquitectura funcional, de un *hardware* que expresa una forma de organización del sis-

tema cognitivo. En este sentido no es una extravagancia pensar en el cerebro humano en términos cibernéticos¹.

Estas cualidades del sujeto de la Cognición Social y, especialmente, la analogía que se establece entre mente y ordenador, contribuyen a desdibujarlo, a convertirlo en un ser incorpóreo. De hecho, la capacidad real de describir las operaciones lógicas (*software*) independientemente de su soporte material (*hardware*) resuelve de modo categórico un problema filosófico que siempre ha traído de cabeza a la humanidad: la relación mente-cuerpo. En efecto, el hecho notorio de que distintos programas incorporados al mismo ordenador o a ordenadores diferentes sean capaces de llevar a cabo operaciones de resolución de problemas estructuralmente idénticas entre sí da muchos argumentos a favor de la separación completa entre las pautas de pensamiento y la constitución del sistema nervioso (Putnam, 1960). En consecuencia, las pasiones y los afectos que simbólicamente han estado unidos al cuerpo carecen de interés en favor de la razón, cualidad siempre vinculada a la mente y único motor importante de la conducta para los psicólogos de orientación cognitiva.

No menos importante en esta dirección es el alto grado de isomorfismo entre las representaciones mentales de este ser humano y un sistema lógico formal, resultado de la fascinación que sienten los primeros estudiosos de la cognición por la lógica. En efecto,

si Frege transformó la lógica aristotélica en una lógica de símbolos abstractos, Russell y Whitehead, redujeron las leyes básicas de la aritmética a proposiciones de la lógica elemental e influyeron, entre otros, en Wiener y von Neumann defensores ambos de la ciencia cognitiva (Gardner, 1987). Así, la Psicología Cognitiva no solo nació y se desarrolló a la sombra de la lógica contemporánea. También, los primeros trabajos sobre ordenadores, que usaban el modelo de la neurona como circuito lógico apoyaron la idea de que el *razonamiento se rige por leyes lógicas*. En este sentido Gardner, (1987), apunta que

“los problemas resueltos por los primeros programas de ordenador eran problemas lógicos; las clasificaciones investigadas por los psicólogos requerían procesos deductivos lógicos; y Piaget fue más allá aún, ya que no sólo estudió el problema de la lógica sino que partió de la base de que el ser humano “desarrollado” razona invocando principios lógicos” (p. 388).

Semejante esfuerzo lógico requiere del ser humano implícito en esta perspectiva, una *actividad* mental febril ya que no sólo responde a los estímulos del medio como subrayaba el conductismo, sino que los elabora significativamente. Sin embargo, se precipita al considerar que el individuo es el único agente responsable de ese proceso de construcción de significado, de ese constructivismo en solitario. Y, con el objeto de capacitarlo para semejante empresa, lo dota de complejos mecanismos de selección de información y de alerta (atención), de codificación, almacenamiento y recuperación (memoria), de categorización, comprensión, inferencia y planificación de la conducta, etc. La aproximación de la Psicología Cognitiva a cada uno de estos procesos, más propios de una máquina informática, se hace, no obstante, incurriendo en dos importantes deficiencias. La primera, considerar la información como una lista de

-
1. En efecto, John von Neumann, en el simposio de Hixon de 1948 trazó esta analogía basándose en lo que aún era una innovación tecnológica poco conocida. El éxito de la analogía es inmediato y se ve respaldado por las demostraciones de McCulloch y Pitts (1943) de que las operaciones de una célula nerviosa y sus conexiones con otras podían representarse mediante un modelo lógico. Esto es, establecía una sugestiva analogía entre un sistema de conexiones lógicas y el sistema nervioso humano.

símbolos abstractos, al margen de su contenido concreto². Esto es, desvinculó los aspectos cuantitativos (número de bits necesarios para seleccionar un mensaje entre varios probables), de los aspectos semánticos y pragmáticos de la información. De este modo, fortaleció el punto de vista según el cual todo el proceso puede representarse como un modelo lineal de cajas y flechas, donde la información es un conjunto de “impulsos” indiferenciados que transcurre a través de un canal. En suma, propone una concepción de la mente humana como un dispositivo que *procesa la información social y la no social básicamente del mismo modo*.

En segundo lugar, cometió el error de tratar cada facultad como una entidad que funciona independientemente de las otras (un caso actual, aunque más extremo, es la concepción modular de Fodor, 1986), y formando parte de una maquinaria conectada en serie. Como apunta De Vega (1984) “la creencia —inspirada directamente en las propiedades físicas del ordenador— de que el sistema cognitivo, dispone de una serie de estadios discretos de procesamiento ordenados secuencialmente sirvió de guía a los modelos de atención, memoria, o a los modelos específicos de tarea” (p. 515).

En conclusión, el modelo de ser humano que nos propone la Psicología de la Cognición Social *está desprovisto de experiencia pasada, de expectativas, de sentimientos, de contexto social y cultural* —en

tanto que son fuentes de significado—. Igual suerte ha corrido la creatividad, producto de procesos no lógicos y de un pensamiento divergente (Guilford, 1961) muy difícil de entender desde un procesamiento serial, así como las emociones, esa “droga” que, según muchos, distorsiona la racionalidad y trastorna el alma.

Una cura de humildad para el individuo cognitivo

Desde hace algún tiempo, investigaciones mejor proyectadas han comenzado a mostrar resultados ciertamente comprometidos para esa concepción de la mente humana. Las conclusiones que se derivan de las mismas nos muestran la mente como un mecanismo muy sensible a las interferencias y con una capacidad limitada para resolver tareas lógicas. Además, sus percepciones espaciales, así como sus estimaciones de semejanzas se apartan considerablemente de la métrica euclidiana.

Con estas pruebas empíricas, la Psicología de la *Social Cognition* abandona la noción de ser humano como potente ordenador y modifica, al mismo tiempo, la concepción de los procesos mentales que defendía. La propuesta del *indigente cognitivo* es crítica con las nociones formalistas, y da paso a un sujeto que emplea estrategias “irracionales” aunque claramente adaptativas (p. ej. rápidas, eficaces).

El punto de inicio de esta tradición es en gran parte mérito de los trabajos críticos de Simon sobre los procesos de decisión económico-rationales, de Bartlett (1932) y sus escritos sobre la función activa de la memoria y de las brillantes formulaciones de Philip Johnson-Laird, Daniel Kahneman y Amos Tversky.

De acuerdo con el modelo de racionalidad “limitada” que se impone, los individuos no actúan de modo parecido a científicos, ni analizan exhaustivamente la reali-

2. La razón de ello se halla en gran medida a la influencia de Shannon y Weaver. Para estos autores la información, cuya unidad es el bit, se define en términos de reducción de incertidumbre. Más concretamente, como la cantidad de información necesaria para seleccionar un mensaje entre dos alternativas equiprobables. Pero la noción clave de la teoría de la información es que concibe esta última en forma totalmente independiente del contenido o la materia específica de que trate.

dad, ni establecen una predicción atendiendo a diferentes parámetros en función de la importancia ponderada de los datos. En realidad, lo que se defiende es una concepción de individuo perezoso, de holgazán cognitivo. Una idea que, a mi juicio, no es ninguna barbaridad, expuestos como estamos diariamente a multitud de estímulos que han de ser procesados por una maquinaria cognitiva limitada. En respuesta a esta situación, atendemos sólo a una parte de la información, aquélla que normalmente es más relevante para la decisión que hemos de adoptar. La cuestión que nos plantea este modo de entender el razonamiento humano es cómo sabemos qué información es relevante y cuál no lo es y, lo que es aun más inaudito, cómo es posible que nuestras respuestas sean "realistas".

Las investigaciones en este campo apuntan hacia la existencia de una serie de reglas "de andar por casa" que se aplican espontáneamente "como parte de un proceso de evaluación natural desarrollado rutinariamente en la percepción y comprensión de mensajes" (De Vega, 1984, p. 470).

Un ejemplo del uso de estas reglas se observa en la relación entre calidad y precio ("lo bueno es caro y lo caro es bueno"). Imaginemos una persona que ve en un supermercado seis marcas de un producto que necesita y sobre el que no tiene ninguna información. Su estrategia de elección puede seguir dos caminos: analizar detenidamente su composición, modo en que se ha elaborado, duración del producto y modo de empleo y combinar la información sopesando pro y contras (procedimiento racional) o escoger el más caro o uno de los más caros con el convencimiento de que haciéndolo así, escoge calidad (uso de atajos). Ciertamente, en la mayoría de los casos, los productos mas caros son mejores pero también es obvio que hay excepciones como muestran los análisis técnicos publicados en revistas de consumo.

El uso de heurísticos y, por tanto, el descubrimiento de un *modus operandi* distinto al prescrito por la lógica proposicional se observa, sobre todo, en experimentos cuya temática tiene un significado real para los sujetos, en contraste con tareas de verificación lógica (Wason y Johnson-Laird, 1972). Sin embargo, ello no supone que la Psicología de la Cognición Social recupere los modelos de interferencias de la Psicología Social "clásica", concretamente las aportaciones realizadas en los años 40 y 50 por Bruner y colaboradores, en los 60 por Tajfel, respecto al efecto de variables motivacionales y sociales sobre los procesos perceptivos, etc.; o, en una dirección más cognitiva, las críticas a los modelos normativos y racionales de explicación causal (p. ej. Nisbett y Ross, 1980; Alloy y Tabachnik, 1984)

Realmente no se trata de un olvido, pues como apuntan dos significativos representantes de la Psicología de la *Cognición Social*, "nuestra hipótesis de trabajo es que los errores inferenciales y de juicio se deben primariamente a fuentes perceptuales y cognitivas, no motivacionales. Tales errores son productos casi inevitables de las estrategias humanas de procesamiento de la información" (Nisbett y Ross, 1980, p. 12). Con ello se conforma otro supuesto del modelo de individuo de la Social Cognition, a saber, que todos los procesos mentales son procesos cognitivos. En consecuencia, o bien rechaza el lugar de las motivaciones, intenciones, expectativas y sentimientos en los modelos de proceso por no estar gobernados por "reglas" sean éstas lógicas o "de andar por casa", o bien los acepta considerando como un modo de cognición. Pero quizás en este énfasis en la cognición se halle una de las principales contribuciones de esta orientación: la de desechar la vieja idea de que la psique está organizada jerárquicamente y son los niveles más bajos (más animales) los que producen las interferencias en los procesos superiores.

EL MODELO DE SER HUMANO EN LAS TEORÍAS DE LA CONSISTENCIA COGNITIVA

Si las teorías cognitivas tienen en su centro un modelo de individuo lógico, las teorías de la consistencia le dan vida a un ser psico-lógico. O más exactamente, siguiendo la terminología de Abelson, a un ser de racionalidad subjetiva limitada, ya que la capacidad racional no se concreta aquí en el uso de reglas lógico-formales.

Las teorías de la consistencia cognitiva —disonancia, equilibrio, congruencia, etc.— se fundamentan en la necesidad humana de adquirir información sobre el medio. Necesidad que no se satisface con cualquier tipo de información. Es preciso que dichas informaciones posean cierto grado de coherencia y armonía entre ellas, tanto cuando hablamos de diadas (Osgood y Tannenbaum, 1955; Festinger, 1975), como de triadas (Heider, 1946), como de más elementos (Abelson y Rosenberg, 1958; Cartwright y Harari, 1956). En todos estos casos, y pese a la falta de correspondencia entre situaciones calificadas de disonantes, incongruentes y desequilibradas, la falta de coherencia psico-lógica hace que el individuo experimente un estado de tensión que afrontará de inmediato. La razón de que ocurra así reside en el modelo de mente que manejan estas teorías. En primer lugar, asumen que la mente humana tiende a filtrar y sobresimplificar detalles de la realidad que podrían contribuir a un procesamiento de la información más apropiado (Abelson, 1983). En segundo lugar, defienden que dicho procesamiento, se halla influido por la acción de motivos profundos que generan impulsos destinados a restablecer la armonía perdida. Por consiguiente, todas estas teorías se apoyan en un modelo de ser humano que sigue la tradición de las teorías racionalistas aunque en un estilo más spinoziano.

Además, de acuerdo con estos supuestos, el modelo de ser humano sobre el que descansan estas teorías es el de un individuo cuyo mundo informacional es muy reducido. En realidad, se parece más a un micro-sistema de dos o tres objetos simbólicos, normalmente ambiguos e incompletos a los que la mente tiene que proporcionar orden y equilibrio mediante interpretaciones esquemáticas (Abelson, 1983). Dicho equilibrio depende de mecanismos de autorregulación parecidos a los que intervienen en los organismos vivos. Me refiero, específicamente, a los mecanismos homeostáticos responsables de la estabilidad de ciertas propiedades de los animales (p. ej. temperatura interna, nivel de glucosa, composición química de la sangre, etc.). En términos psicológicos esto significa que, ante una inconsistencia se genera una fuerza destinada a cambiar el/los elementos del sistema —actitudes y creencias— que son discordantes.

Justo porque es preciso que al menos dos elementos se opongan entre sí, en este modelo tiene mucha importancia la noción de conflicto. El conflicto —o mejor su resolución—, es lo que proporciona energía y a la vez empuja a los individuos de un estado a otro. Si conocemos la valencia de los objetos que forman parte del campo psicológico y las fuerzas presentes en dicho campo es muy probable que podamos anticipar la conducta de ese individuo, asumiendo que incluyo afectos y motivaciones bajo las nociones de valencias y fuerzas (Markus y Zajonc, 1985).

En otro sentido, las teorías de la consistencia cognitiva han sido especialmente beneficiosas para la comprensión de los procesos de percepción, razonamiento, toma de decisiones, actitudes, prejuicios, atracción interpersonal y conducta de grupo. Dichos ámbitos de estudio comparten una condición común: la primacía de los procesos del perceptor frente a las propiedades del estímulo. No en vano, Aronson

(1981) llega a proponer que este modelo no corresponde tanto a un modelo de individuo racional cuanto a un modelo de individuo racionalizador, que proporciona mediante modificaciones en sus creencias y/o conductas cierta coherencia lógica a sus esquemas de dominio.

Así ocurre incluso en aquellas teorías que pretenden explicar conductas interpersonales como la teoría de los actos comunicativos de Newcomb (1953). Según esta teoría, las personas que interactúan viven en un mundo de objetos comunes y a partir de la experiencia con estos objetos desarrollan ciertas actitudes hacia ellos. Si las personas se gustan mutuamente y tienen actitudes semejantes hacia los objetos se establece un estado de equilibrio. Si se gustan mutuamente pero tienen actitudes diferentes o si se desgradan mutuamente y tienen las mismas actitudes, se presenta un estado de tensión o desequilibrio. Esta tensión empuja a las personas a comunicarse para establecer así el equilibrio. Se entiende, por tanto, que a medida que existen más comunicaciones el equilibrio tiende a aumentar y, consiguientemente, la semejanza entre los sujetos se hace más ostensible. Obsérvese que, pese a que trata de explicar un fenómeno social, lo hace traduciendo todos los componentes en ideas acerca de uno mismo, los demás y las cosas. En ese contexto, lo importante no es tanto la adecuación del individuo al mundo social que le rodea como la adecuación de unas ideas con otras en la mente del individuo.

No obstante, hay algo en todo esto que resulta especialmente atractivo y beneficioso para la Psicología Social. Me refiero a la noción de conflicto, una noción que siempre ha resultado útil tanto en la teoría sociológica como en la psicosocial (p. ej. teoría de los niveles de aspiración, teoría de la frustración-agresión, teoría de la toma de decisiones, etc.), aunque en estas teorías se las considera como un elemento perturbador.

En síntesis, la tradición teórica de la consistencia cognitiva nos presenta un ser humano que funciona como un microsistema con una capacidad limitada para tratar información, máxime si ésta es incoherente o, en otros términos, si conculca la lógica subjetiva del individuo. Esto significa que estamos ante un ser socialmente aislado y esclavo de sus propias pasiones en la medida en que sean estas las que decidan el sentido del cambio que restaurará la coherencia; un ser que vive al margen de la cultura y de su clase social y, por tanto, de aquello que configura sus creencias.

EL MODELO DE SER HUMANO EN LAS TEORIAS DEL INTERCAMBIO

La racionalidad del modelo de ser humano de las teorías del intercambio es distinta a la de las teorías cognitivas y a la de las teorías de la consistencia, ya que se trata de una racionalidad práctica basada en la noción de utilidad, más que en la existencia de normas lógicas. No obstante, en las líneas que siguen mostraré que incluso esta cualidad es discutible y que, en consecuencia, no estamos ante una perspectiva realmente racional. En cualquier caso, este apartado incluye aquellas teorías que entienden que la conducta humana es voluntaria y está regida por motivos extrínsecos —recompensas— que solo pueden obtenerse a través de la interacción con otros.

El énfasis en lo externo, lo conductual por un lado y en la noción de utilidad por otro, convierten estas teorías en un producto de la Psicología Conductista y de la Economía. Ello se observa claramente en las definiciones que se dan sobre la conducta social humana. Homans, por ejemplo, considera la conducta social humana como un intercambio: una relación entre dos personas se da si ambas esperan obtener recompensas de ella, y se mantiene si sus esperanzas se confirman (Homans, 1961). De

modo parecido, Blau (1982), apunta que el intercambio social comprende "las acciones voluntarias de los individuos que obedecen a los resultados que se espera que proporcionen y que, por término general, proporcionan" (p. 91). Se trata de conductas que buscan el intercambio de modo intencionado. Por último, para Thibaut y Kelley (1959) lo importante es la interdependencia que se deriva de una interacción satisfactoria. Esto es, sólo cuando el beneficio es mutuo podemos esperar que las personas interactúen con regularidad.

En general, estas afirmaciones defienden un supuesto muy simple sobre la naturaleza humana, a saber, que existe un motivo innato hacia la propia *satisfacción personal*. Ello solo es posible si se atribuye al ser humano la capacidad de expresar sus preferencias, y si se acepta como único referente manifiesto de la utilidad el beneficio que resulta de sustraer a las recompensas los costos que genera una conducta. En este contexto, un individuo que se enfrente a varias alternativas, variables en sus resultados, elegirá aquella que mejor sirva a sus intereses. Esta imagen de la interacción social como un proceso que tiene lugar entre individuos que conocen lo que ganan y pierden, como si dispusieran de un menú de posibilidades sobre la actividad humana y escogieran aquello que más les satisface y cueste menos, colma de racionalidad y liberalismo a las teorías del intercambio.

No obstante, lejos de ser maximalistas en la aplicación de esas cualidades, las teorías del intercambio sostienen una pauta más moderada y fundamentada en que las cosas de la vida real, poseen ventajas e inconvenientes entremezclados, de tal modo que toda decisión resulta una tarea compleja.

Así, por ejemplo, la teoría de Thibaut y Kelley establece que los individuos a la hora de decidir sus preferencias contrastan los resultados de cada opción con dos criterios de comparación: el nivel de compara-

ción (NC) y el nivel de comparación de alternativas (NCAlt). El primero constituye un patrón interno que marca si una relación es o no es satisfactoria para el individuo. El segundo, si las alternativas que están disponibles son mejores o peores que la relación presente. Esto hace que la decisión sea menos mecánica e incluya muchos elementos subjetivos en el proceso. En suma, lo que interesa al individuo de las teorías del intercambio es la *conservación y maximización de sus intereses* más que la satisfacción inmediata de sus deseos.

Para ilustrar la diferencia sirva como ejemplo una relación que cae por debajo del nivel de comparación. De acuerdo con el principio de la satisfacción inmediata de deseos, el individuo abandonaría automáticamente la relación al margen del NCAlt. En contraste, la teoría de Thibaut y Kelley hipotetiza que el individuo sólo abandonaría la relación si después de valorar las alternativas disponible considera que, al menos una, le proporcionaría más satisfacciones que la presente. Si no es este el caso, el individuo maximizaría los beneficios de la relación bajando el NC³.

Tras estas notas parece evidente que este modelo de ser humano representa a un tasador nato que calcula, conscientemente o no, el valor de las cosas y utiliza sus dotes de cálculo para conseguir sus fines. Además, en la medida en que se lo concibe como un experto en desmenuzar cada objeto, persona o acción en dimensiones de valor concretas tiene la habilidad de un *operacionalizador* que aplica sus capacidades discriminativas para diferenciar lo que sirve y no a sus intereses.

-
3. No está de más saber que el concepto de maximización personal de utilidad tiene una larga historia en economía y constituye la base de los esfuerzos para comprender la conducta política y económica desde los trabajos de Smith y Bentham en el siglo XVIII.

No obstante, si partimos de una concepción más realista de la conducta social humana, hemos de admitir que los teóricos del intercambio no están acertados al asumir que los individuos disponen de un conocimiento global de los beneficios y costos previstos en todas las interacciones. Menos aún, que puedan compararlas para determinar sus preferencias⁴. Lo primero no es, normalmente, posible, pero incluso en el caso de que lo fuera, para superar el segundo criterio, las teorías del intercambio tendrían que limitar las capacidades cognitivas y sensitivas humanas, de modo que sólo percibieran en las cosas, personas y conductas una única dimensión.

En este sentido, es innecesario argumentar que la satisfacción que proporcionan cosas, personas y conductas está vinculado a su significado, que puede ser tan diverso y cambiante como lo es el valor simbólico que tiene tanto para el individuo como para los grupos sociales en los que tiene lugar su existencia.

A ello se suma el escaso interés que tienen las normas en las teorías del intercambio ya que no son un factor causal de la conducta. En cualquier caso, si aparecen en los escritos de Homans, Thibaut y Kelley, etc., es con el sentido de acuerdo compartido entre las partes y compatible siempre con el principio de utilidad. Así "...cuando entre los miembros de una diada hay coincidencia sobre temas tales como la manera de llegar a acuerdos y en cierto modo ambos lo aceptan, puede decirse que esa norma existe" (Thibaut y Kelley, 1959, p. 128). Homans, por su parte apunta que "una norma es una idea que ocupa las mentes de los miembros de un grupo, idea que puede expresarse en forma de juicio en el cual se

especifique lo que los miembros o los demás individuos, en determinadas circunstancias deben hacer, debieran hacer o se espera que hagan." (1977, p.149).

Por consiguiente, los mimbres con los que se elaboran las normas no son las redes sociales, sino las decisiones de los individuos en el proceso de intercambio, una idea propia del individualismo metodológico que impregna las teorías del intercambio. Llevar esto a sus últimas consecuencias significa ignorar la noción de cultura o aceptar como único valor cultural el *espíritu comercial*, cuya máxima es que sólo a través de los demás podemos sacar el máximo rendimiento a nuestros méritos. Así las cosas, cuando los deseos y/o los individuos cambian, los sistemas de regulación de sus propias conductas cambian igualmente.

Pero también la ausencia de normas sociales hace que las cosas carezcan de un valor consensuado en favor de un criterio de valor estrictamente personal —no es comparable el +4 del individuo A al +4 del individuo B en una matriz de 2x2 de Thibaut y Kelley—. Esto es, el individuo se rige por patrones internos de comparación que proceden de su experiencia pasada. Sin embargo, no se trata de un pasado entendido como memoria histórica o fuente de la construcción de significados. Para los teóricos del intercambio el ser humano es un animal sometido a las leyes del refuerzo y por tanto el valor de los objetos y las conductas están estrechamente relacionadas con las contingencias establecidas en el pasado. Es, en función de estas contingencias, que los individuos escogen la alternativa más satisfactoria. Así lo recalca Homans: "... el comportamiento de una persona es algo aprendido y su experiencia pasada —tanto la vieja historia de los éxitos conseguidos en sus actividades como las circunstancias que las acompañaron— posee una enorme influencia sobre su comportamiento

4. Sólo en aquellos casos en los que se encuentran cautivos e interactúan en condiciones socialmente restringidas podrían justificar su actividad racional.

actual.” (Homans, 1974, pp. 39-40). Se trata, por tanto, de plantear un tipo de ser humano históricamente descontextualizado. Tal y como se indica en estas teorías, ni los científicos sociales, ni nadie, pueden determinar dicho valor, ya que el “precio” que un individuo está dispuesto a “pagar” por un objeto con vistas a su bienestar particular no es extrapolable a otros miembros de la sociedad. A este respecto la única posición de principio la hace Homans quien, haciéndose eco de la teoría de la utilidad de los primeros modelos económicos, adelanta que el interés primario de los individuos esté en las recompensas materiales (Spence, 1985). Esto es, las acciones de los individuos no están motivadas por utilidades tales como el deseo de prestigio, a menos que esos valores secundarios sean medios instrumentales vinculados a la obtención de medios materiales (Laver, 1981). Reduccionismo e individualismo hacen que la historia sea simplemente un recurso teórico pues, una vez que el pasado ha conformado los valores, nada en él es importante. Las cosas, personas y acciones poseen un valor subjetivo estable, lo suficiente para que las relaciones de intercambio en el “mercado social” sean previsibles.

No obstante, es obvio que la satisfacción que obtenemos de ciertas cosas, personas y conductas cambia. Según Homans, la causa de los cambios hay que buscarla en el principio económico de la disminución de la tasa marginal de utilidad, según el cual las preferencias, en virtud de su abundancia o de su posesión reiterada, pierde su capacidad para satisfacer y por tanto su valor. La cuarta proposición de Homans lo dice bien claro: “A medida que aumenta la frecuencia con que se recibe una cierta recompensa, disminuye su valor” (1974, p. 29). Pero restringir los cambios a la existencia de esta condición hace de la historia un hecho consumado, una página ya escrita, y recorta aquello sobre lo que se sustentan estos mo-

delos teóricos: la compleja capacidad humana de sentir y regirse por el sentido del placer.

Llegados a este punto, cabe preguntarse si tiene sentido incluir bajo el epígrafe de racional al ser humano de las teorías del intercambio o respaldar lo que apunta Skidmore (1975), para quien el hecho de que las teorías del intercambio sean racionalistas no significa que el modelo de ser humano con el que trabajan estas teorías sea racional.

Personalmente, veo un problema teórico serio en el modo en que se puede articular la naturaleza hedonista del ser humano con la actividad calculadora humana. Si empleamos el criterio restrictivo de Heat (1976) de que sólo hay elección racional cuando las personas usan sus dotes de cálculo para conseguir sus fines es obvio que no es esto lo que ocurre exactamente ya que, el valor de las diferentes opciones viene dado por procesos de reforzamiento secundario. Si consideramos que sólo podemos hablar de racionalidad, si el individuo conoce con certeza los distintos cursos alternativos de acción y escoge la mejor alternativa, tampoco es el caso en estas teorías (Morales, 1981). Por último, si entendemos que sólo hay conducta racional si existen conciencia y conductas reflexivas muy sofisticadas, es claro que esto no ocurre en las teorías del intercambio⁵. Incluso cuando se plantea la posibilidad de un cálculo de las recompensas y costos esperados por una acción no está claro que haya un componente racional, ya que no se sugiere ningún criterio lógico externo al sujeto con el que contrastar sus decisiones (Skidmore, 1975).

-
5. Como apunta Homans, (1961) “a mayor similitud de una situación-estímulo con otra pasada en que una cierta actividad fue recompensada, mayor probabilidad de que esa actividad sea emitida”. Es obvio que las conductas de este tono no requieren la intervención de procesos mentales de ningún tipo.

Además, ¿hasta que punto puede calificarse de racional una teoría que nace de una tradición según la cual la conciencia tiene mas de superstición medieval que de dato objetivo y es indigna de la mínima preocupación científica?

CONCLUSIONES CRITICAS

El modelo de ser humano de las teorías de la cognición social es, con diferencia, el que recibe más críticas por parte de un sector importante de la Psicología Social española y, sin embargo, esta claro que se trata de un modelo tan malo o tan válido como el de otras tradiciones teóricas de la disciplina.

Además, no seríamos justos si negáramos que ha contribuido a mejorar algunos campos teóricos, ya sea por su insistencia en modelos de proceso, por su interés en conceptos más molares que los habitualmente empleados o por su énfasis en la dimensión temporal de los procesos cognitivos. Hay que añadir asimismo que, desde el punto de vista experimental, ha proporcionado nuevas variables dependientes (tiempo de reacción, movimientos oculares, organización del recuerdo, etc.).

Pero también es obvio que los planteamientos de este modelo no son significativamente distintos del conductismo. Me refiero a la defensa que hace del método positivo y del diseño experimental como la técnica de investigación por excelencia; al desprecio que manifiesta por los conceptos que proceden de la especulación o de observaciones asistemáticas⁶ y al uso de modelos mecanicistas aunque, “varíe el tipo de máquina que emplea como metáfora” (Riviere, 1987, p. 16). Además, la Psicología Cognitiva ha convertido el reduccio-

nismo ambientalista del conductismo en un reduccionismo subjetivista: “El estado psicológico del conocedor, las ideas en su cabeza, se consideran más importantes y más ciertas que cualquier interés material subyacente, práctica social o propiedades objetivas de la situación estímulo” (Sampson, 1981, p. 731). Y si con el conductismo la Psicología Social perdió a la sociedad para centrar su interés en el contexto próximo al sujeto —allí donde se verifican las contingencias ambientales—, con la Psicología de la Cognición Social estamos a punto de perder al ser humano. De hecho, podríamos estudiar las relaciones sociales, la cultura y la sociedad, con procedimientos de quirófano, y como si se tratara de operaciones cognitivas de un individuo más que del resultado de una historia profunda y compleja. Atrás quedan las emociones y las pasiones, ingredientes que hacen del individuo un ser alegre, eufórico, capaz de entregar su vida por ideales, por amores, y, en su lugar, las teorías cognitivas nos proponen un ser domeñado a la razón, taciturno e ignorante de eso que llamamos felicidad.

Estos problemas no los reduce la derivación “irracional” del modelo cognitivo al que aludimos previamente, pese a que proporciona una imagen de ser humano más realista y más crítico respecto a las teorías racionalistas (como, p. ej., la teoría atribucional de Kelley, 1972). Al contrario sigue defendiendo, aunque de forma más oculta, un planteamiento logicista, el uso de un modelo lógico como norma para juzgar el razonamiento humano, aceptando implícitamente que las máquinas son más inteligentes que los individuos.

El modelo de ser humano de las teorías de la consistencia podríamos considerarlo, en cambio, como el extremo consciente de una dimensión en la que en el otro polo figurase la experiencia. Quiero decir que, en este caso, las creencias y el conocimiento del individuo no se encuentran a

6. Cada vez más, sin embargo, busca aproximaciones positivas a conceptos en otro tiempo despreciados (p. ej. el inconsciente).

merced de la experiencia ni de contingencias ambientales pues la conciencia es suficiente para producir conocimiento válido. Todo puede resolverse atendiendo al análisis de las cogniciones. Esto significa minimizar el papel de la experiencia y de las relaciones de las personas con su entorno. Y al supervalorar el razonamiento abstracto, pone de manifiesto la deuda que tiene tanto con el idealismo platónico y con esa creencia en un mundo de ideas regido por leyes racionales como con el individualismo posesivo propio de la sociedad de consumo (Israel, 1972).

Pero los peligros para la construcción de la Psicología Social no proceden sólo del "frente" cognitivo. También el modelo de las teorías del intercambio ha tenido profundas y negativas influencias en la teoría psicosocial. Por un lado, porque desde el momento en que emplea un modelo de ser humano económico racional se está, de hecho, subordinando la acción humana a los imperativos de una economía de caja y de búsqueda ciega de beneficios donde todo lo social es excluido (Moscovici, 1972). Por otro, porque si a la consideración de racional y calculador se suma, como ocurre en muchas teorías psicosociales, que la principal fuente motivacional de las personas es el puro interés, se está reconociendo sin más la primacía indiscutible del individuo sobre la sociedad. Esto es, las relaciones sociales sólo se comprenden a la luz de las necesidades de los individuos que participan en ellas. Por esta razón, en las teorías del intercambio, se plantea una teoría de los procesos colectivos sobre la base de una te-

oría individualista. Más aún, se reduce todo el proceso social a un simple proceso intraindividual (Israel, 1972).

En fin, el epílogo de este artículo no puede ser optimista ya que si en algo coinciden los modelos de ser humano aquí expuestos es, precisamente, en su naturaleza individualista, lo que no deja de ser paradójico en una disciplina que pretende explicar el comportamiento social humano. Realmente, para aquellos que nos sentimos fascinados por la Psicología Social produce un rubor inexplicable que nuestras teorías desprecien la cultura y la historia social de la comunidad donde se integra, perciban el conflicto como perverso e indeseable y en cambio deifiquen el razonamiento matemático y lógico. No obstante, no estaría de más animarnos pensando que queda mucho por hacer y que aunque solo sea una muestra ínfima, trabajos como los realizados últimamente en Europa sobre categorización e identidad social, sobre representaciones y sobre teorías implícitas, son un buen ejemplo de esta tendencia, que muestra tanta preocupación por el anclaje social del sujeto, como por sus creencias.

Agradecimientos:

Esta investigación fue subvencionada por el proyecto PS90/0145 de la DGICYT y 46/080390 del Gobierno Autónomo de Canarias. El autor agradece los comentarios y sugerencias de Verónica Betancort, Rosaura González, Juan J. Lorenzo, Ana Martín, Juan Martínez, Dolores Morera, M^a Nieves Quiles, Ramón Rodríguez y Ernesto Suárez.

REFERENCIAS

- Abelson, R. (1983). Whatever became of consistency theory? *Personality and Social Psychology Bulletin*, 9, 37-54.
- Abelson, R. y Rosenberg, M. (1958). Symbolic psycho-logic: a model of attitudinal cognition. *Behavioral Science*, 3, 1-13.
- Alloy, L. y Tabachnik, N. (1984). Assessment of covariation by human and animals: the joint influence of prior expectations and current situational information. *Psychological Review*, 91, 112-149.
- Anderson, N. (1981). *Foundations of information integration theory*. N. York: Academic Press.
- Anderson, J. y Bower, G. (1973). *Human associative Memory*. Washington: Winston y Sons.
- Aronson, E. (1972/1981). *El animal social*. Madrid: Alianza
- Asch, S. (1946). Forming impressions of personality. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 41, 258-290.
- Bartlett, F. (1932). *Remembering. A study in experimental and social Psychology*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Bem, D. (1965). An experimental analysis of self-persuasion. *Journal of Experimental Social Psychology*, 1, 199-218.
- Blau, P. (1982). *Intercambio y poder en la vida social*. Barcelona: Ed. Hora. (Orig. 1964)
- Cartwright, D. y Harari, F. (1956). Structural balance, a generalization of Heider's Theory. *Psychological Review*, 63, 277-293.
- Festinger, L. (1975). *Teoría de la disonancia cognoscitiva*. Madrid: Instituto de Estudios Políticos. (Orig. 1957)
- Fodor, J. (1986). *La modularidad de la mente*. Madrid: Marova. (Orig. 1983).
- Gardner, H. (1987). *La nueva ciencia de la mente*. Barcelona: Paidós. (Orig. 1985).
- Guilford, J. (1961). Factorial angles of psychology. *Psychological Review*, 68, 1-10.
- Heat, A. (1976). *Rational choice and social exchange: A critique of exchange theory*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Heider, F. (1946). Attitudes and cognitive organization. *Journal of Psychology*, 21, 107-112.
- Hollis, M. (1977). *Models of Man*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Homans, G. (1974). Procesos sociales fundamentales. En J.R. Torregrosa (ed.), *Teoría e investigación en la psicología social actual*. Madrid: Instituto de la Opinión Pública.
- Homans, G. (1950/1977). *El grupo humano*. Buenos Aires: Eudeba.
- Homans, G. (1961). *Social Behavior: Its elementary forms*. New York: Harcourt, Brace and World.
- Israel, J. (1972). Stipulations and construction in the social Sciences. En J. Israel y H. Tajfel (eds.), *The context of Social Psychology*. Londres: Academic Press.
- Jones, E. y Nisbett, R. (1972). The actor and the observer: Divergent perceptions of the causes of behavior. En E. Jones, D. Kanouse, H. Kelley, R. Nisbett, S. Valins, y B. Weiner (eds.), *Attribution: Perceiving the causes of behavior*. New York: General Learning Press.
- Jones, E. y Davis, K. (1965). From acts to dispositions: The attribution process in person perception. En L. Berkowitz (ed.), *Advances in Experimental Social Psychology*: Vol. 2. New York: Academic Press.
- Kelley, H. (1972). Attribution in Social Interaction. En E. Jones, D. Kanouse, H. Kelley, R. Nisbett, S. Valins, y B. Weiner (Eds.), *Attribution: Perceiving the causes of behavior*. New York: General Learning Press.
- Laver, M. (1981). *The politics of private desires*. New York: Penguin.
- Markus, H. y Zajonc, R. (1985). The Cognitive Perspective in Social Psychology. En G. Lindzey y E. Aronson (eds.), *Handbook of Social Psychology*. New York: Random House.
- McCulloch, W. y Pitts, W. (1943). A logical calculus of the ideas immanent in nervous

- activity. *Bulletin of Mathematical Biophysics*, 5, 115-133.
- Morales, J.F. (1981). *La conducta social como intercambio*. Bilbao: Desclee de Brouwer.
- Moscovici, S. (1972). Society and theory in Social Psychology. En J. Israel y H. Tajfel (Eds.), *The context of social psychology*. Londres: Academic Press.
- Mosterin, J. (1973). El concepto de racionalidad. *Teorema*, 3, 455-479.
- Newcomb, T. (1953). An approach to the study of communicative acts. *Psychological Review*, 60, 393-404.
- Nisbett, R. y Ross, L. (1980). *Human Inference*. N. Jersey: Prentice-Hall.
- Ortega y Gasset, J. (1986). *Ideas y creencias*. Madrid: Alianza. (Orig. 1940).
- Osgood, C. y Tannenbaum, P. (1955). The principle of congruity in the prediction of attitude change. *Psychological Review*, 62, 42-55.
- Ostrom, T., Pryor, J. y Sympson, D. (1981). The organization of social information. En E. Higgins, C. Herman y M. Zanna (eds.), *Social cognition: The Ontario Symposium*: Vol. 1. New Jersey: LEA.
- Putnam, H. (1960). "Minds and machines", en S. Hook (Ed.), *Dimensions of mind*. N. York: New York University Press.
- Riviere, A. (1987). *El sujeto de la Psicología Cognitiva*. Madrid: Alianza Editorial.
- Rodrigo, M. J., Rodríguez, A. y Marrero, J. (en prensa). Introducción: "Así es si así os parece". En M. J. Rodrigo, A. Rodríguez Pérez y J. Marrero (eds.), *Las Teorías implícitas. Una aproximación al conocimiento cotidiano*. Madrid: Visor.
- Rodríguez, A. y González, R. (1987). Estructura interna y capacidad predictiva de las teorías implícitas. *Revista de Psicología Social*, 2, 21-41.
- Rodríguez, A. (1990). Representación de ciencia y objetividad en la Psicología Social. *Revista Vasca de Psicología*, 3, 5 - 12.
- Rodríguez, A. (en prensa). El Conflicto intergrupalo desde las teorías implícitas. En M.J. Rodrigo, A. Rodríguez Pérez y J. Marrero (eds.), *Las Teorías implícitas. Una aproximación al conocimiento cotidiano*. Madrid: Visor.
- Sampson, E. (1981). Cognitive Psychology as ideology. *American Psychologist*, 36, 730-743.
- Skidmore, W. (1975). *Sociology's Models of Man*. New York: Gordon and Breach.
- Spence, J. (1985). Achievement American Style. The rewards and costs of individualism. *American Psychologist*, 40, 1285-1295.
- Sternberg, R. (1985). Implicit theories of intelligence, creativity and wisdom. *Journal of Personality and Social Psychology*, 49, 607-627.
- Thibaut, J. y Kelley, H. (1959). *The Social Psychology of groups*. New York: Wiley.
- Vega, M. de (1984). *Introducción a la Psicología Cognitiva*. Madrid: Alianza Editorial.
- Wason, P. y Johnson-Laird, P. (1972). *Psychology of reasoning. Structure and content*. Londres: Batsford.