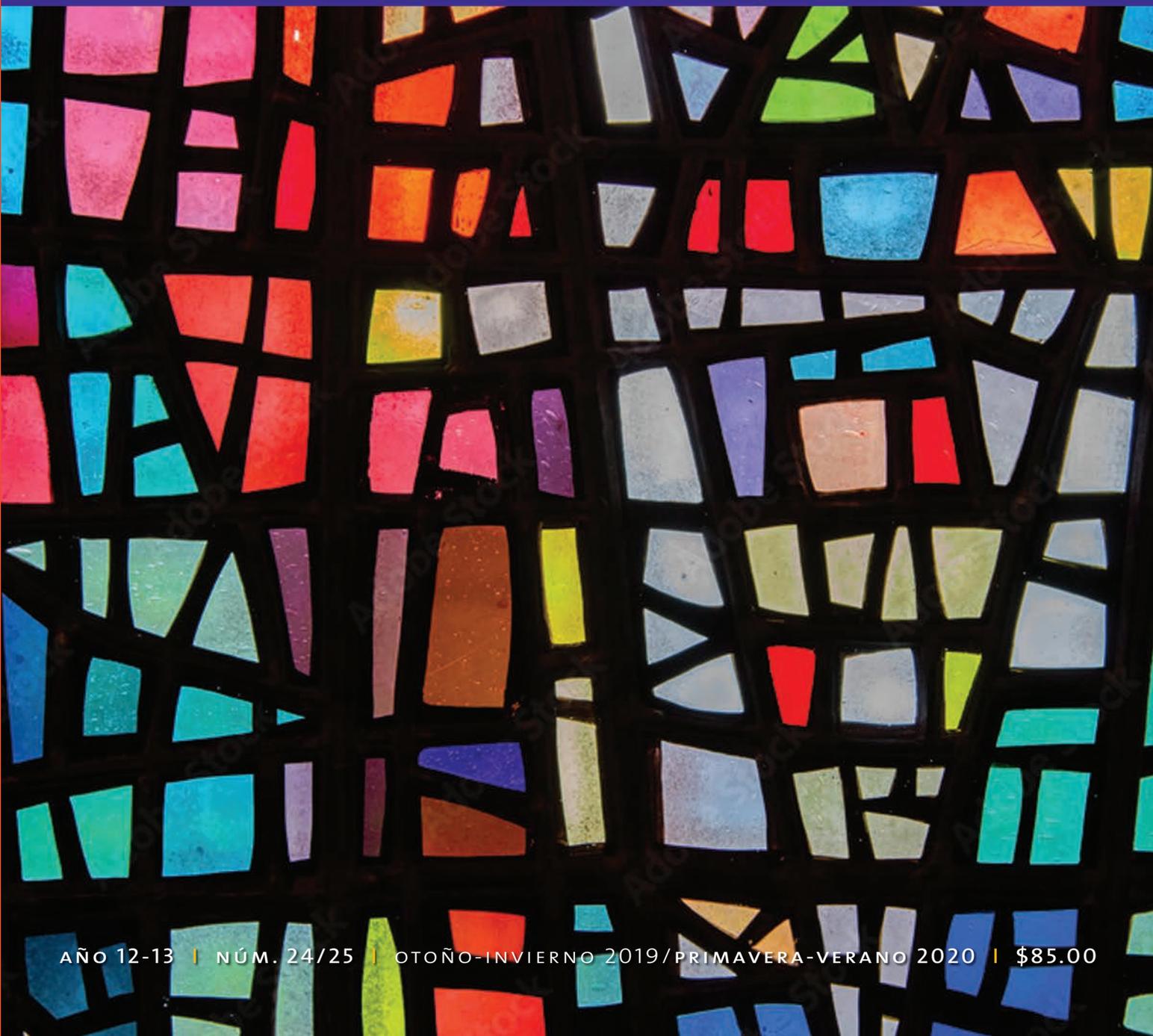




El Alma Pública

Revista desdisciplinada de psicología social







# El Alma Pública

Revista desdisciplinada de psicología social

# Contenido

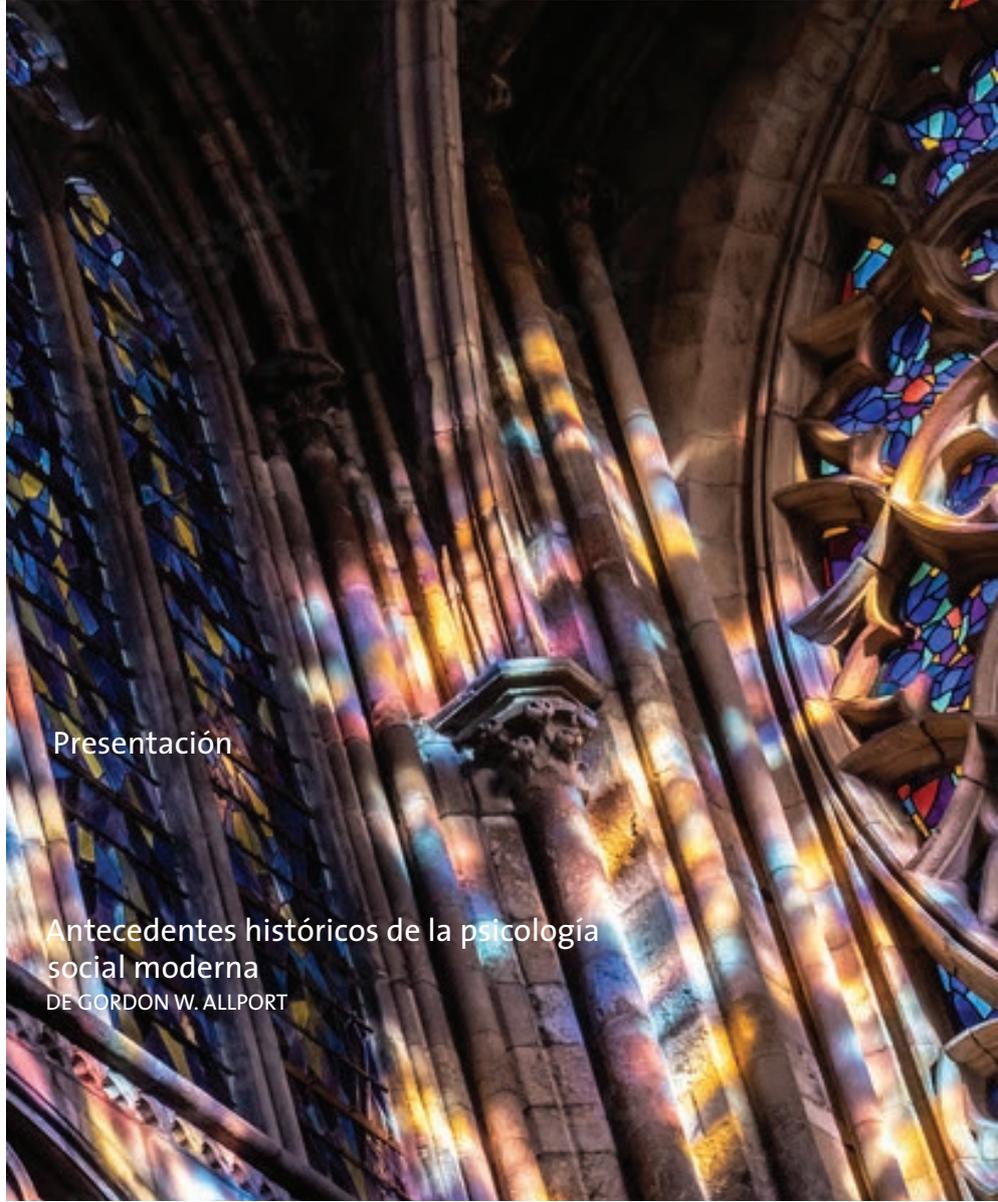
04

Presentación

09

Antecedentes históricos de la psicología  
social moderna

DE GORDON W. ALLPORT



**REVISTA EL ALMA PÚBLICA**, Año 12-13 | Núm. 24/25 | Otoño-Invierno 2019/Primavera-Verano 2020, es una publicación semestral editada por Angélica Bautista López. Concepción Béistegui núm. 1702, colonia Narvarte, Delegación Benito Juárez, C.P. 03020, Tel. 58044600, ext. 2518, [www.elalmapublica.net](http://www.elalmapublica.net), [elalmapublica@elalmapublica.net](mailto:elalmapublica@elalmapublica.net). Editor responsable: Angélica Bautista López. Reservas de Derechos al Uso Exclusivo No. 04-2015-1217164539000-102, ISSN: 2007-0942. Certificado de Licitud de Título y Contenido No. 14961, otorgado por la Comisión Calificadora de Publicaciones y Revistas Ilustradas de la Secretaría de Gobernación. Impresa por Digicenter de México, S.A. de C.V., Avenida Plutarco Elías Calles núm. 1810, colonia Banjidal, C.P. 09450, Delegación Iztapalapa. Este número se terminó de imprimir el 30 de noviembre de 2021 con un tiraje de 500 ejemplares. Distribuidor Angélica Bautista López. Concepción Béistegui núm. 1702, colonia Narvarte, Delegación Benito Juárez, C.P. 03020. Las opiniones expresadas por los autores no necesariamente reflejan la postura del editor de la publicación. Queda estrictamente prohibida la reproducción total o parcial de los contenidos de la publicación sin previa autorización de Angélica Bautista López.



Directora editorial  
Angélica Bautista López, UAM-I

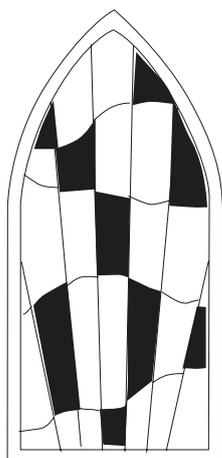
[www.elalmapublica.mx](http://www.elalmapublica.mx)

Consejo editorial  
Salvador Arciga Bernal, UAM-I  
Claudette Dudet Lions, UNAM  
Pablo Fernández Christlieb, UNAM  
Ma. de la Luz Javiedes Romero, UNAM  
Gustavo Martínez Tejeda, UPN  
Jahir Navalles Gómez, UAM-I  
Rodolfo Suárez Molnar, UAM-C

Composición tipográfica,  
arte y diseño

Verónica García Montes de Oca

Certificado de reserva a título de derechos  
de autor: 04-2015-121716453900-102  
ISSN 2007-0942



# Presentación<sup>1</sup>

**Autor de la peor definición de psicología social** —que aparece al principio y también al final—, Gordon Allport (1897-1967), publica estos *Antecedentes* en 1954, en el *Manual de psicología social*, de dos volúmenes, de Gardner Lindzey, el cual se vuelve a publicar en 1959, y se reeditan, puestos al día, en el *Manual* de Lindzey y Elliot Aronson (mismo título, misma editorial) en 1969, en 5 volúmenes, que son los que aquí se presentan.

Da la impresión de que es un encargo, el de poner oficialmente por escrito la historia de la psicología social en una obra obligatoria, con una remozada que justificara el positivismo, el método experimental, a los Estados Unidos de Norteamérica y, colateralmente, al estudio de las actitudes. Y el encargo sólo se le podía pedir a Allport, porque a él le gustaba la historia, cosa difícil de encontrar en esas latitudes, y también porque, como menciona Harré, por esas fechas estaba escribiendo su mejor libro (*On becoming*), precisamente sobre las raíces de la psicología, publicado en 1955.

Y el artículo entregado, largo y muy bien armado, cumple cabalmente con la tarea encomendada, que comienza, como su definición lo prescribe, con una base completamente individual, y culmina igual, en un tono totalmente individual. Y hasta aquí no pasa de lo esperado. Pero, entretanto, donde no se le espera, de modo imprevisto, saca a relucir una veta de la psicología social que hasta entonces estaba escondida, y que sorprende porque se aparece como un hallazgo, que es como deben aparecerse las vetas que anuncian mucho mineral: de pronto Allport empieza a contar la historia de la mente colectiva, la del alma pública.

No era casual ni necesario y casi podría preguntarse por qué Allport se permite hacer algo que no estaba en el encargo y que por ende nadie se hubiera dado cuenta si lo deja escondido. Pero aquí hay una rara honestidad —no poder no decir lo que sí sabía— y a la vez alguna lealtad a unos autores y unos libros leídos en su lejana estancia posdoctoral de dos años en Alemania, en donde estudió a Spranger, cuya obra sobre las formas de vida abrevia de las Ciencias del Espíritu —tan culturales y colectivas—, y donde mantuvo contacto con Koffka, uno de los fundadores de la Teoría de la Gestalt (“la mente es un campo”, dice Allport en estas páginas); no es de extrañar que su propia teoría

<sup>1</sup> Gordon Willard Allport, 1969, *Antecedentes históricos de la psicología social moderna*, en: G. Lindzey y E. Aronson, *Handbook of social psychology*, Vol. 1, Reading, Mass., Addison-Wesley Publishing Co., 5 Vols.

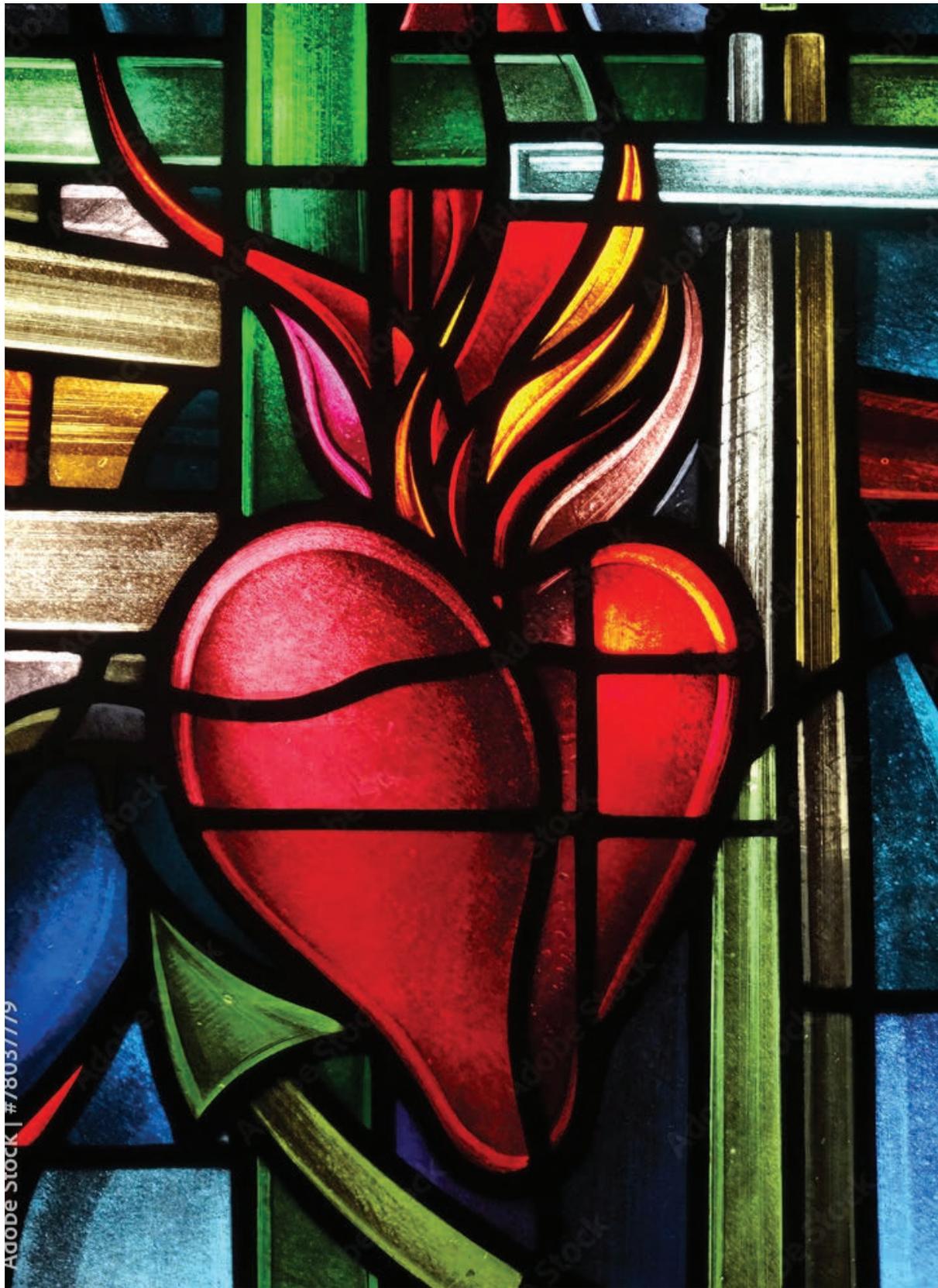
de la personalidad, por la que es reconocido, sea cada vez menos personalista y cada vez más situacional. Por lo demás, también trabajó en Inglaterra con Frederic Bartlett, quien planteaba que la memoria estaba socialmente construida.

Y puede suponerse entonces que rescata sus lecturas y conversaciones europeas, y con ellas es capaz de narrar la historia de la mente colectiva, desde las multitudes de Le Bon hasta las representaciones de Durkheim, y que es una historia que no estaba en los planes del *Manual* ni en los archivos de la psicología social al uso. Y lo hace con empatía, con simpatía, con gusto, con conocimiento de causa, con bibliografía, sin concederle la razón —no hacía falta—, pero sí con el argumento de que ahí hay algo que merece la pena tomar en cuenta, y que es por donde se podría plantear una otra psicología social que la que estaba escribiendo oficialmente: es una especie de guiño para desobedientes —y los guiños siempre involucran un poco de sonrisa—, que es tal vez lo que más se le agradece a Allport y lo hace estimable.

Y como se justifica Allport es aduciendo que la historia de la disciplina es importante toda vez que conocerla impide cometer tonterías tales como descubrir el agua tibia que llueve sobre mojado; y al mismo tiempo, da la oportunidad de toparse con hallazgos de vetas y otras sorpresas. En aquel momento, hacer historia de la psicología social no se estilaba porque, se sabe, para la ciencia dura el pasado es obsoleto, así que lo que hace Allport es redactar la misma psicología social, pero mostrando otra. Un ejemplo de la otra psicología social, ésa crítica que arrancó en los años setenta (y que se trabó en los dosmil), es que comienzan, a partir de ahí, a cundir historias refrescantes de la psicología social, como las de Robert Farr, Kurt Danziger o Gustav Jahoda.

Mente grupal e historia de la disciplina son las dos razones por las que se presenta este texto. Y se le considera fundamental, si ya no por los datos, que ahora se pueden encontrar en otras partes, sí por imitarle a Allport su honestidad y su lealtad intelectuales, porque no se vale no reconocerle esta tarea, y no reconocer que funcionó como puerta de salida para ir a buscar otra psicología social allá afuera. 🏠

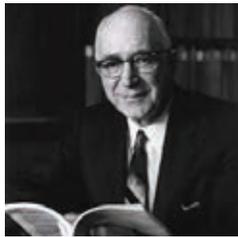
PABLO FERNÁNDEZ CHRISTLIEB



Adobe Stock | #78037779

NOTA PREVIA A:

## Antecedentes históricos de la psicología social moderna



GORDON W. ALLPORT  
(1897-1967)

En 1989 el Laboratorio de Psicología Social de la Facultad de Psicología de la Universidad Nacional Autónoma de México publicó, dentro de su programa de publicaciones de material didáctico, la traducción del texto de Gordon W. Allport titulada *The historical background of modern social psychology*. Hace treinta y tres años el interés por publicar esta traducción surgió de la necesidad de contar con materiales introductorios a la Psicología Social. En el presente, esta obra clásica sigue cumpliendo con dicho cometido. Continúa siendo un material útil ya que siendo un texto introductorio toca la mayoría de los temas relevantes para esta disciplina.



Es un error pensar que las farmacéuticas pueden sustituir a la investigación con fondos públicos. Nuestra investigación es básica, en el sentido de que está movida por la curiosidad sobre la naturaleza, sin saber dónde te va a llevar. Un descubrimiento, por definición, no se puede predecir. Nunca descubres algo intencionadamente. Descubres cosas intentando comprender la naturaleza. Y estos descubrimientos son la única base para el avance de la medicina. Lo que distingue a la iniciativa académica de la farmacéutica es que la primera no está orientada a unos objetivos. Ésa es la esencia de la investigación académica. Las farmacéuticas, por otro lado, no pueden justificar una inversión en algo que no tiene fines obvios. Una empresa no puede invertir dinero para hacer algo que quizá nunca tenga un beneficio. Los académicos se arriesgan, intentan hacer cosas que pueden conducir a algo o no. Y te la juegas, porque si no llegas a nada puedes perder tu posición académica. Las farmacéuticas son alérgicas al riesgo por naturaleza. Otra diferencia es la escala de tiempo. No sabes cuánto tiempo necesitarás. Muchas investigaciones requieren décadas. Yo nunca he hecho nada en menos de 20 años (**Roger Kornberg**, premio Nobel de química 2006).

# Antecedentes históricos de la psicología social moderna<sup>1</sup>



GORDON W. ALLPORT<sup>2</sup>

L

a psicología social es una disciplina muy antigua. También es moderna -ultramoderna y excitante. Tanto que quisiéramos omitir el pasado y dejar de lado los pensamientos de nuestros antepasados intelectuales. ¿Por qué dejar que el óxido de las teorías pasadas de moda obstaculice la estructuración de una nueva y vital ciencia? ¿Por qué preocuparnos por el estado “metafísico” de la especulación, como lo denominaba Comte, cuando una nueva era del positivismo y progreso ha emergido?

Existe una manera más amplia de ver el problema. Nuestros antepasados intelectuales, en toda su búsqueda, se hacían las mismas preguntas que nos hacemos ahora: ¿Cómo es que una generación impone su cultura y sus formas de pensamiento sobre la siguiente? ¿Qué sucede con la vida mental del individuo cuando se relaciona con otros? Y poco tiempo antes de que la psicología social llegará a ser una ciencia, los filósofos políticos buscaron una respuesta a la siguiente pregunta: ¿Cuál es la naturaleza social del hombre? Ellos sabían muy bien lo que Vico afirmó (1725): “los gobiernos deben establecerse de acuerdo con la naturaleza de los hombres gobernados”. Por tanto, el interés en el problema central de la psicología social —la naturaleza social del hombre— es tanto antiguo como persistente.

---

<sup>1</sup> Traducción de Angélica Bautista López y Pablo Fernández Christlieb.

<sup>2</sup> El presente artículo corresponde a Allport, G. W. (1969): “Antecedentes Históricos de la Psicología Social Moderna”. en: Aronson y Lindzey (1969): *Handbook of Social Psychology*. Vol. 1. Reading Mass; Addison Westley, 5 vols.

Es verdad que nuestros antepasados intelectuales carecían de herramientas de precisión para sus investigaciones empíricas y que en algunas ocasiones eran ingenuos en sus teorías; pero aun así nos legaron una importante cantidad de perspectivas útiles que han resistido la prueba del tiempo. Incluso sus errores y callejones sin salida son instructivos. Se suele decir que aquéllos que no conocen la historia están sentenciados a repetir sus errores. Y la historia de la ciencia nos muestra que tanto los éxitos como los fracasos de una generación de estudiosos, pueden llegar a ser las piedras de un edificio en las manos de la siguiente generación.

Si bien el argumento a favor de la perspectiva histórica es convincente, no lo es todo. No nos pide, por ejemplo, que recorramos un museo de curiosidades y antigüedades. Tampoco nos detiene a observar una serie de retratos empolvados. Un estudio de la historia de la psicología social puede justificarse sólo si nos muestra la relevancia que los antecedentes históricos tienen para el presente. En resumen, el presente ensayo se refiere no a curiosidades y retratos, sino a aquellos temas psicológicos de importancia común que reciben una genuina ayuda iluminadora del pasado.

#### FUNDAMENTOS DE LA PSICOLOGÍA SOCIAL

Si nos planteamos una pregunta aparentemente simple, ¿Quién fundó la psicología social? nos encontraremos con uno de los más grandes problemas de la ciencia misma —el problema de la invención social. ¿Podemos decir que una sola persona puede cambiar el curso de la historia? ¿O que una sola persona puede fundar una ciencia? Si preferimos la explicación del “gran hombre”, podemos mencionar varios candidatos que tienen el honor de haber fundado la psicología social: Platón, Aristóteles, Hobbes, Comte, Hegel, Lazarus, y Steintal, Tarde, E. A. Ross y otros, dependiendo del criterio y la perspectiva temporal que prefiramos elegir. Se podría hacer

un buen expediente de cada uno de estos hombres. De hecho, varios de ellos han sido llamados “el padre de la psicología social”. Pero la verdadera respuesta a esta pregunta consiste en que las raíces de la psicología social moderna, se encuentran en el ámbito característico del pensamiento y la civilización occidental. Incluso más que la mayoría de las disciplinas, la psicología social requiere un terreno rico en el que la tradición de la libre investigación, una filosofía y ética de la democracia y el surgimiento previo de las ciencias naturales y biológicas formen una mezcla nutritiva.

Si bien las raíces de la psicología social se encuentran en la base intelectual de toda la tradición occidental, se reconoce que su florecimiento actual es característicamente un fenómeno estadounidense. Una de las razones del sorprendente auge de la psicología social en los Estados Unidos reside en la tradición pragmática de este país. Las emergencias nacionales y las condiciones de perturbación social brindan un incentivo especial para inventar nuevas técnicas y para luchar con valentía en busca de soluciones a problemas sociales prácticos. La psicología social comenzó a florecer poco después de la Primera Guerra Mundial. Este evento, seguido por la expansión del comunismo, por la gran depresión de los años 30, por el ascenso de Hitler, el genocidio de los judíos, los disturbios raciales, la Segunda Guerra Mundial y la amenaza atómica, estimuló todas las ramas de las ciencias sociales. Un desafío especial recayó en la psicología social. Se hizo la pregunta: ¿Cómo es posible preservar los valores de la libertad y los derechos individuales en condiciones de creciente tensión social y reglamentación? Puede la ciencia ayudar a dar una respuesta? Esta pregunta desafiante condujo a un estallido de esfuerzo creativo que agregó mucho a nuestra comprensión de los fenómenos del liderazgo, la opinión pública, los rumores, la propaganda, los prejuicios, el cambio de actitud, la moral, la comunicación, la toma

de decisiones, las relaciones raciales y el conflicto de valores. Mientras que otras naciones habían sido confrontadas con la misma emergencia mundial, parece que los Estados Unidos con el pensamiento occidental, fortalecido por el meliorismo práctico, resultaron ser campo más fértil para el crecimiento de la psicología social y de las disciplinas afines.

Recordando la década que siguió a la Segunda Guerra Mundial, Cartwright (1961), habla del “entusiasmo y optimismo” de los psicólogos sociales norteamericanos y hace notar “el tremendo incremento en el número total de personas que se hacen llamar psicólogos sociales”. La mayoría de éstos, podemos añadir, muestran cierto desconocimiento de la historia de su campo.

Los motivos prácticos y humanitarios han jugado siempre una parte importante en el desarrollo de la psicología social, no sólo en Norteamérica, sino también en otros países. Sin embargo, ha habido voces discordantes y disidentes. En la opinión de Herbert Spencer en Inglaterra, de Ludwig Gumplowicz en Austria y de William Graham Sumner en los Estados Unidos, es inútil y peligroso para los hombres intentar dirigir o acelerar el cambio social. La evolución social, argumentan, requiere tiempo y obedece a leyes que van más allá del control del hombre. La única función práctica de la ciencia social, es prevenir a los hombres de no interferir con el curso de la naturaleza (o de la sociedad). Pero estos autores son una minoría. La mayoría de los psicólogos sociales comparten con Comte un punto de vista optimista en cuanto a las oportunidades del hombre para mejorar su modo de vida. ¿No ha mejorado ya su bienestar material mediante la ciencia natural, y su salud mediante la ciencia biológica?, ¿Por qué no deberían mejorar sus relaciones sociales a través de las ciencias sociales? Desde el siglo pasado, esta perspectiva optimista ha persistido a pesar de los escasos logros que hay a la fecha. Las relaciones humanas parecen ser obstinadas. Las

guerras no han sido abolidas, los problemas laborales no han sido resueltos y los conflictos raciales aún existen. Necesitamos tiempo y dinero para la investigación, dicen los optimistas.

Existe una manera más formal de ver el reciente surgimiento del interés por la psicología social. Se puede explicar en términos de los tres estados de la Teoría de Comte (1830, Cap. 1). Comte diría que sólo recientemente las ciencias sociales han dejado atrás las deficiencias de los dos primeros estados, el *teológico* y el *metafísico* respectivamente, y han entrado de lleno en el tercer estado, el del *positivismo*. Mientras Comte mismo intentó inaugurar el tercer estado, es obvio que el fruto de sus esfuerzos fue aplazado por casi un siglo, hasta que las herramientas positivistas experimentales —estadística, métodos de medición, y otros instrumentos— fueron desarrollados más adecuadamente. Hornell Hart (1949), hizo notar, acertadamente, la aceleración reciente en la producción de la ciencia social, y argumentó que dicha aceleración, marca el inicio, aunque retardado de la ciencia social en la era del positivismo. Sin embargo, el desarrollo tecnológico es superior a los avances sociales. El hombre puede convertir la materia en energía, pero aún no puede controlar socialmente la energía que él crea.

Si las ciencias sociales, bajo una guía ética adecuada, pueden eventualmente reducir o eliminar el rezago cultural puede ser una cuestión de la que depende el destino humano.

## DEFINIENDO A LA PSICOLOGIA SOCIAL

Entre la psicología social y otras ciencias sociales no existen límites tajantes. Esta tiene coincidencias con la ciencia política y económica y con la antropología cultural, y en muchos aspectos, no difiere de la psicología general. Asimismo, su relación con la sociología es muy cercana. Fue un sociólogo, E. A. Ross, quien escribió el primer libro que lleva el título de “psicología social” (1908). De la docena de libros

## La sociología, la antropología y la ciencia política, son disciplinas de “alto nivel”; ellas se interesan, inclusive, por las leyes de la estructura social, del cambio social, de los patrones culturales.

de texto que subsecuentemente se publicaron en los Estados Unidos, más de la mitad han sido escritos por psicólogos, y menos de la mitad, por sociólogos.

A pesar de su aparente falta de autonomía, la psicología social, tiene su propio núcleo de teorías y datos y su propio punto de vista. El foco de interés radica en la naturaleza social del individuo. Por contraste, la ciencia política, la sociología y la antropología cultural, toman como puntos de partida, los sistemas políticos, sociales, culturales en los cuales una persona individual vive. Es obvio que una ciencia completa de las relaciones sociales, tal como Parsons y Shils señalan (1951), abarcará tanto el sistema de la personalidad, como los muchos aspectos del sistema social.

Con pocas excepciones, los psicólogos sociales consideran a su disciplina como *un intento de entender y explicar de qué manera el pensamiento, el sentimiento y el comportamiento de los individuos están influenciados por la presencia de otros, ya sea ésta real, imaginaria o por la presencia implícita, real o imaginaria de otros*. El término “presencia implícita” se refiere a las muchas actividades que el individuo lleva a cabo debido a su posición (rol) en una estructura social compleja y debido a su pertenencia a un grupo cultural.

La sociología, la antropología y la ciencia política, son disciplinas de “alto nivel”; ellas se interesan, inclusive, por las leyes de la estructura social, del cambio social, de los patrones culturales. Desean conocer el curso de la sociedad, sin tomar en cuenta a los individuos. ¿Qué sucede si todos los ciudada-

nos de los Estados Unidos son gradualmente reemplazados por otros ciudadanos? El inglés como idioma se seguiría hablando, la forma de gobierno no sería fundamentalmente alterada; los ciclos de comportamiento económico y la existencia de las clases sociales continuarían existiendo tanto como antes. Por contraste, la psicología social desea saber ¿cómo cualquier individuo dado de una sociedad es afectado por todo estímulo social que le rodea?, ¿Cómo aprende su lengua nativa?, ¿Cómo se dan las actitudes políticas y sociales que él desarrolla?, ¿Qué sucede cuando llega a ser miembro de un grupo o de una multitud?

La psicología social es, sobre todo, una rama de la psicología general. Su punto de énfasis es el mismo: la naturaleza humana localizada en la persona. Algunos escritores discuten que como la vida mental de una persona está siempre influenciada por “la presencia de otros, ya sea ésta real, imaginaria o implícita” entonces toda la psicología debería ser social. Este punto de vista se puede defender si deseamos enfatizarlo, pero en la práctica tiene muy poco valor. Existen muchos problemas de la naturaleza humana, que necesitan resolverse independientemente de las consideraciones sociales: problemas de psicofísica, procesos sensoriales, funciones emocionales, capacidad de retención, la naturaleza de la integración de la personalidad. La psicología social coincide con la psicología general, pero no es idéntica a ella.

Al querer rastrear la historia de la psicología social, nos vemos en la molesta posición de tener que

## La única forma en la que el estudiante puede obtener un verdadero sentido de la historia es profundizando en los escritos originales de los autores más sobresalientes del pasado.

abstraer del contexto total del pensamiento de cada autor aquellas ideas que inciden específicamente en la naturaleza social del individuo. No examinaremos, por ejemplo, toda la filosofía política de Bentham o toda la sociología de Herbert Spencer. Tomaremos solamente los fundamentos psicológicos de su teoría social. En cuanto a los psicólogos, no describiremos la contribución total de Wundt o de McDougall o de Freud a la ciencia psicológica, sino sólo aquellas partes que son especialmente relevantes para la explicación de la conducta social.

Por lo tanto, escribir una historia de la psicología social requiere de una precaución especial. Uno obtiene un descubrimiento aquí, una idea allá, y trata de mostrar cómo estos hilos se han entretreído por sí mismos en el tejido de la psicología social actual.

### FUENTES SECUNDARIAS

La única forma en la que el estudiante puede obtener un verdadero sentido de la historia es profundizando en los escritos originales de los autores más sobresalientes del pasado. Pero conforme pasa el tiempo llega a ser altamente difícil consultar exclusivamente las fuentes primarias. Las fuentes secundarias, si son utilizadas discriminadamente, pueden servirnos. No sólo nos ahorran tiempo sino que permiten al estudiante de la historia, comparar una interpretación con otra.

Mientras que existen muchas historias del pensamiento sociológico y político, no existe una historia definitiva de la psicología social. Partes selectas de la materia son estudiadas por Sprowls (1927)

y por el Dr. Karpf en su *American Social Psychology* (1932) y en su más reciente addendum (1952). Cottrell y Gallagher (1941) han examinado la década 1930-1940, Cartwright la década 1948 – 1958. Sólo algunos de estos autores mantienen una distinción entre sociología y psicología social. Entre las historias de la sociología, algunas veces encontramos un sesgo antipsicológico como en *Social Thought from Lore to Science*, de Becker y Barnes (1952). Pero en este libro como en los de Sorokin (1928), Rice (1931), L. L. Bernard (1934), House (1936) y Barnes (1965), encontramos interpretaciones muy útiles, del pensamiento de autores anteriores, incluyendo sus fundamentos psicológicos básicos.

La historia de la antropología cultural sigue siendo rechazada. Alguna ayuda se obtuvo de Haddon (1910, 1949) y aún más de Kroeber y Kluckhohn (1952), que hacen una minuciosa revisión del concepto de cultura, dando el debido peso a sus connotaciones psicológicas.

Las teorías políticas han recibido muchas interpretaciones históricas, algunas de las cuales incluyen una consideración muy extensa sobre la naturaleza social del hombre. Una fuente muy útil en relación con esto, es la de G. Engelmann en su *Political Philosophy from Plato to Jeremy Bentham* (1927). Este volumen contiene una serie de cuadros, que resumen, en su propio estilo, el punto de vista de cada autor sobre “la naturaleza de los hombres gobernados”. Otras fuentes serían las de Sabine (1961), Wolin (1960) y Catlin (1947). Catlin hace la interesante observación de que mientras la

filosofía política ha florecido durante milenios, sólo hasta ahora se han manifestado los inicios de una ciencia política, ya que el desarrollo de una ciencia como ésta hubiera sido “demasiado peligrosa para los poderes existentes”. El mismo razonamiento nos sirve para entender que sólo en años recientes, el terreno haya sido favorable para el crecimiento de una ciencia de la psicología social; y por qué sólo en ciertos países occidentales el crecimiento ha tenido lugar.

No debemos olvidar la historia de la filosofía. Hasta hace un siglo todos los psicólogos sociales eran al mismo tiempo filósofos, y muchos filósofos eran psicólogos sociales. Las investigaciones que ayudan a visualizar esta relación han sido escritas por Windelband (1935), Vaughan (1939), Russell (1945) y Baker (1947). Los historiadores de movimientos intelectuales tienen mucho que ofrecer, por ejemplo M. E. Curti en *The Growth of American Thought* (1943).

A estas fuentes deben añadirse las interpretaciones históricas de la psicología general, por encima de todo, la psicología social depende de las orientaciones básicas, así como de los métodos de la psicología social experimental y teórica. En Boring (1950) encontramos mucho de interés al respecto. Otros historiadores de la psicología social, Murphy (1949) por ejemplo, dedica capítulos especiales a la psicología social.

#### LA PSICOLOGÍA SOCIAL EN LA ANTIGÜEDAD

Desde Platón hasta Comte, todas las teorías sobre la naturaleza social del hombre fueron confinadas y remitidas a las teorías del Estado. Por esta razón nosotros podemos afirmar con seguridad que hasta hace un siglo la psicología social era una rama de la filosofía política. Platón y Aristóteles fueron por supuesto, los primeros que arribaron a la curiosidad del hombre occidental en relación con su propia naturaleza social.

Platón nos dice en *The Republic* que los estados se originan porque el individuo no es autosuficiente. El individuo necesita de la ayuda de los demás. El tipo particular de gobierno que resulta se debe al predominio de ciertos sentimientos sociales. En un conjunto de circunstancias, una de las cinco formas posibles de la política (y sentimientos) gana la supremacía, otras en diferentes circunstancias:

*Aristocracia* depende del gobierno de los filósofos cuyos motivos dominantes son el amor a la sabiduría y la pasión por la justicia (el deseo de que cada individuo cumpla con la vocación para la que por naturaleza está mejor capacitado).

*Timocracia* surge cuando los guardianes del estado están motivados por la vanagloria, el amor al poder y la ambición militar. El patrón resultante es de dureza hacia los subordinados y remisión hacia los superiores.

*Oligarquía* se produce cuando a través de la avaricia timocrática unos pocos se enriquecen y logran establecer valores sociales según los cuales la riqueza es suprema y la pobreza es mala.

*Democracia* nace de la rebelión contra la codicia insaciable de la oligarquía. Lemas como Libertad e Igualdad ayudan a evocar la protesta agresiva de las masas contra las restricciones.

*Tiranía* representa la forma más baja de soberanía y resulta del exceso de libertad que engendra la democracia, permitiendo que los drones ignorantes ganen poder y gobiernen por capricho apoyados por la fuerza.

Platón creía que los hombres forman grupos sociales porque los necesitan. Por lo tanto mantuvo una visión utilitaria o de “contrato social”. Aristóteles, por otro lado, vio el motivo gregario como algo instintivo. El hombre es por naturaleza un “animal político” (*Politics* I, ii). Es su naturaleza innata la que lo guía a relaciones positivas y a un modo de

vida colectivo. Sin embargo, Aristóteles reconocía que el instinto social varía en su fuerza. No es lo suficientemente fuerte como para conducir a la unidad verdadera con el Estado. La unidad de una familia es más fuerte. Y más fuerte aún es la unidad interna del individuo (individualidad).

Tanto Platón como Aristóteles desarrollaron la analogía entre organismo individual y sociedad, dando así impulso a una doctrina que, como veremos casi no tiene seguidores hoy en día.

Platón sintió que el gobierno de la cabeza (el filósofo-intelecto) era esencial para una buena sociedad. Aristóteles se inclinaba a tener una opinión más alta de la democracia diversificada. Dado que los hombres difieren mucho en sus talentos, en una democracia "uno comprende esto, otro aquello y el todo, todo". Platón mantendría la paz mediante el gobierno de una élite. Aristóteles, cuando fuera posible, preservaría la paz mediante la expresión de los intereses de todas las personas. Platón razonó deductivamente a partir de su concepción de una sociedad ideal; Aristóteles escribió inductivamente desde el punto de vista de la naturaleza humana tal como la encontró. Platón era más racionalista, Aristóteles más empirista.

Debido a las diferencias entre ellos, se dice que cada nuevo escritor, filósofo o científico, adopta un enfoque platónico o aristotélico, en el estudio del hombre y la sociedad. Quizás la distinción sea demasiado tajante. Sea como sea, una cosa es cierta: las corrientes de pensamiento platónico y aristotélico se encuentran en toda la teoría occidental, pasada y presente. La tendencia de Comte, a quien consideraremos a continuación, es como veremos básicamente Aristotélica.

## EL DESCUBRIMIENTO DE LA PSICOLOGIA SOCIAL DE COMTE

Dos hechos referentes a las contribuciones de Augusto Comte (1798-1857) son conocidos por la

mayoría de los estudiantes. En primer lugar, en su famosa "Ley de los tres estados" llamó la atención hacia la emergencia gradual de las ciencias, desde el estado teológico, pasando por el metafísico, hasta la etapa positiva de desarrollo. Ya hemos comentado la incidencia de esta ley en el problema actual del rezago cultural. En segundo lugar, la mayoría de los estudiantes saben que Comte clasificó las ciencias abstractas básicas, y en 1839 llegó a la conclusión de que la sociología (el nombre es de su invención) debería ser reconocida como una nueva ciencia positivista. Se podría decir que Comte bautizó a la sociología muchos años antes de que naciera, pero sin embargo previó claramente su desarrollo.

Lo que la mayoría de los estudiantes no saben, es que hacia el final de su vida Comte estaba luchando por una "verdadera ciencia final", la cual, si hubiera resultado, sólo podría haber sido la que hoy llamamos psicología, aunque Comte prefirió llamarla la ciencia de la *moral positiva*. En el volumen cuarto de su *Système de politique positive* (1854) declara su intención de publicar en 1859 *Le Système de morale positive, ou Traité de l'éducation universelle*. Pero dos años antes de la fecha prevista murió, dejando únicamente fragmentos de la nueva ciencia. Estos fragmentos han sido ordenados e interpretados por De Grange (1923, 1930, 1953).

Lo importante para nosotros es la lógica del argumento de Comte. Ningún escritor ha prestado nunca tanta atención como él al ordenamiento de las ciencias. El hecho de que finalmente se viera impulsado a postular una "ciencia final verdadera" - y que su concepción de esa ciencia sea paralela a nuestra concepción actual de la psicología moderna, especialmente a la psicología social - es un hecho olvidado de importancia histórica. Si fuera posible designar a un solo "fundador" deliberado de la psicología social como ciencia, tendríamos que nominar a Comte para este honor.



La naturaleza de estas ciencias se describe en detalle en dos largas series de volúmenes, la *Positive Philosophy* (1830-1842) y la *Positive Polity* (1851-1854). La tercera serie, la *Subjective Synthesis*, de la que se iba a incluir su relato completo de *la morale*, en el Volumen Dos, nunca se terminó. Las ciencias abstractas, argumentó, pueden evolucionar solo en un orden jerárquico definido, como se indica en la Fig. 1. La humanidad puede progresar sólo desde lo que se conoce a lo que se desconoce, y sólo ahora se abre el panorama para una ciencia positiva de la conducta humana.

Fue el nivel psíquico el que le causó mayores problemas. Al principio discernió sólo dos clases irreductibles de fenómenos pertenecientes a la vida sensible: 1) el biológico, orgánico o vital y, 2) el sociológico, colectivo o social. Poco a poco se sintió obligado a reconocer una tercera clase de fenómenos: 3) el moral o individual, en el que las funciones afectivas, intelectuales y activas de la persona se encuentran ligadas.

#### LA NATURALEZA DE “LA MORALE”

Desde que escribió su segundo volumen de *Positive Politics* (1852), Comte se hizo la siguiente pregunta: ¿Cómo puede ser un individuo, al mismo tiempo, causa y efecto de la sociedad? Como producto de la sociedad el hombre es un agente creativo, que no debe ser entendido en los términos de las burdas generalizaciones de la sociología. Aunque un individuo es un ser concreto, requiere de una ciencia abstracta que examine su naturaleza desde un punto de vista que surge, y va más allá, de los puntos de vista biológico y sociológico. El hombre es algo más que un ser biológico, algo más que una “acumulación de cultura” con la que trata la sociología. Es un agente moral, con una configuración única, y merecedor de una ciencia especial que explore e interprete su naturaleza. (1852, p.357):

Si la biología se ve como un mero esquema de estudio de la existencia humana, a la luz del estudio de las funciones vegetativas y animales, entonces la sociología nos da el conocimiento de nuestros atributos intelectuales y morales, los cuales se llegan a apreciar suficientemente sólo en su crecimiento colectivo. Después de ellos, la verdadera ciencia final, es decir, la moral, es capaz de sistematizar el conocimiento especial de nuestra naturaleza individual, en virtud de una combinación adecuada de los dos puntos de vista: el biológico y el sociológico.

A Comte le llevó casi treinta años de labor constante el llegar a este punto. Su nuevo avance lo estimulaba enormemente.

*La morale*, insistía, debe tratar con la *unidad individual* de los hombres. Y buscando una teoría de la motivación que pudiera emplear en su nueva ciencia, encontró sólo una de su gusto; el sistema psicológico de Franz Josef Gall. Lo que le gustaba de la doctrina de Gall era el énfasis dinámico en las características esenciales de los individuos. Algunos hombres son notables por su gran valentía física, algunos por su ambición, otros por su sentimiento altruista. Y el hecho de que Gall relacionara las facultades de estos hombres con “funciones internas del cerebro” le parecía a Comte que era un gran adelanto científico. Lo que Comte estaba buscando era una ciencia de la personalidad -desafortunadamente, hace algunos años, una ciencia como esa no era posible.

La ciencia, sin embargo, sería dependiente de una biología sólida y de una sociología sólida. En ocasiones *la morale* se inclinaría más por los fundamentos biológicos y produciría descubrimientos que hoy pueden ser clasificados como fisiológicos o como una psicología constitucional. Otras veces, *la morale* se ocuparía del lugar del individuo en un contexto social y cultural, constituyendo así una psicología social.



Siguiendo esta línea de razonamiento, nos encontramos con tres proposiciones de suma importancia: 1) Una ciencia de la individualidad es posible y necesaria, 2) Esta ciencia, mientras que permita una aproximación ideográfica a las personalidades, no evitará generalizaciones concernientes a lo que es común a todos los hombres. Es una ciencia de la naturaleza humana en general, pero ella misma se adaptará al fenómeno de la individualidad y 3) *La morale* puede ser vista —como en ocasiones ha sido vista la psicología moderna— desde el punto de vista biológico o social. Pocos años antes de la muerte de Comte, tanto Wundt como Tarde insistieron marcadamente sobre esta misma dicotomía de la ciencia psicológica. Toda psicología, decían es o fisiológica o social.

El descubrimiento de *la morale* por parte de Comte, no debilitó su entusiasmo por el temprano descubrimiento de la sociología. La sociología existe como la ciencia del “Gran Ser” que engloba a los individuos. La existencia de un lenguaje, una cultura o un sistema social es anterior, y de ningún modo reducible, a la vida de los individuos (1852, p. 438).

Estas perturbaciones individuales no alteran sensiblemente la existencia colectiva, y lo hacen menos a medida que se desarrolla. La neutralización mutua entre varios individuos deja subsistiendo en sociología sólo las influencias permanentes de los atributos verdaderamente colectivos.

#### IMPLICACIONES

El problema por el que Comte luchó ha existido desde siempre. La psicología social moderna, al igual que Comte, se ha obsesionado con esta pregunta: ¿Cómo puede ser un individuo tanto causa como consecuencia de una sociedad? Es decir: ¿Cómo puede su naturaleza depender de la existencia de esquemas culturales y de su papel en una estructura social predeterminada, cuando al mismo tiempo es

una persona única que selecciona y rechaza las influencias de su ambiente cultural y crea nuevas formas culturales para dirigir a las generaciones futuras? Y mientras esta interacción individuo-sociedad progresa, el individuo también es, por supuesto, un ser biológico sujeto a las leyes de su especie.

Si las últimas tres ciencias de Comte deben estar precisamente en la forma en que las definió hace un siglo, ese no es el problema. Deseamos simplemente señalar la modernidad de su problema. En los últimos años han aparecido en el horizonte nuevos conceptos: relaciones sociales, desarrollo humano, ciencias del comportamiento, relaciones humanas. Cada una de estas etiquetas, al parecer, intenta expresar una integración de los enfoques biológico, social y psicológico. En cierto sentido, cada uno de ellos parece intentar una traducción del término intraducible de Comte, "*la morale*". Si bien fracasó por completo en establecer este término en el léxico de la ciencia, sí logró establecer su otro término fundamental, "*sociología*".

Comte estaba consciente de lo que él llamaba "ambigüedad feliz" dentro del término de *la morale*. Por un lado le sugería una ciencia abstracta de la individualidad, y por el otro, la esfera de la moralidad y la ética. Esto le sugirió la posibilidad de establecer una base científica de la moralidad humana. Su opinión era que en lugar de conseguir una moralidad más elevada, el hombre primero tendría que desarrollar una nueva disciplina. Esta ciencia estaría sujeta a la naturaleza biológica, así como al estudio de la sociedad y la cultura. Y cuando su desarrollo hubiera evolucionado considerablemente, podríamos entonces aplicar sus descubrimientos para el mejoramiento de la vida humana, lo que Comte llama "una religión de la humanidad". Esta línea de razonamiento, llena de esperanzas, tiene hoy en día muchos seguidores.

Los esfuerzos formales y clasificatorios de Comte que pueden parecerse agudos problemas hoy en día,



fueron, también, problemas agudos en el pasado. Y la moraleja es: las soluciones a las que lleguemos en la actualidad pueden ser más completas si tomamos en consideración las soluciones que nos ofrecen nuestros predecesores.

### TEORIAS SIMPLES Y SOBERANAS: SU SIGNIFICADO

La mayoría de los psicólogos sociales del siglo XIX enfocaban la conducta en base a explicaciones únicas. Cada uno tendía a seleccionar y desarrollar una fórmula simple y autónoma, que les hacía creer que tenían la llave de la conducta social. La frase “simple y autónoma” fue tomada de Henry George, quien en 1879 declaró que la única solución consistiría en “un remedio simple y soberano para los males de la humanidad”. En el siglo XIX tanto los científicos como los reformadores, buscaron soluciones únicas para los enigmas sociales. Las soluciones favoritas entre los ábrete-sésamo psicológicos fueron, *placer-dolor, egoísmo, simpatía, gregarismo, imitación y sugestión*.

Puede decirse que el año de 1908 marca el momento en que se empiezan a abandonar tales explicaciones monistas, hacia las explicaciones pluralistas. En esos años aparecieron los dos primeros libros de texto de psicología social. El primero de Ross continúa haciendo énfasis en un principio único, al cual denominaba en ocasiones “imitación” y en otras “sugestión”. El segundo texto, el de McDougall, hace un llamado sobre el ordenamiento plural de los instintos, considerándolos como los motores principales del género humano. Si bien la doctrina del instinto puede, en cierto sentido, parecer representar sólo otro tipo simplista de fuerza causal, McDougall consideraba que los instintos eran variados en tipo y diversificados en el comportamiento social que provocaban.

Es fácil lanzar invectivas en contra de la falacia de la explicación única, o de la *falacia simplista* como

en ocasiones se la denominaba. Pocos autores modernos se centran en un motivo o mecanismo único que sea una explicación totalmente suficiente de la conducta social. Sin embargo aún ahora encontramos autores que enfatizan algún factor predominante, en comparación con el descuido relativo de otros. Entre estos factores hay algunos favoritos como son *condicionamiento, reforzamiento, ansiedad, sexualidad, culpabilidad, frustración, cognición, organización, rol, identidad, alienación y clase social*. Por lo tanto, es difícil aún para un escritor moderno guardar su equilibrio en su repertorio de explicaciones. La razón parece ser que cada escritor aspira a lograr un sistema coherente de explicaciones y desea reducir al mínimo el número de variables en su sistema.

En las siguientes páginas se examinan con cierto detalle las concepciones principales del siglo XIX. No es nuestro propósito resurgir las teorías de la construcción de un sistema. Más bien esperamos demostrar que los principios unitarios del pasado siguen siendo controvertidos en la psicología social contemporánea. Aunque nuestras aproximaciones de hoy en día son ciertamente más cuidadosas y pluralistas, todavía los fenómenos descritos por los primeros autores están con nosotros, y en algunos casos es dudoso que las conceptualizaciones actuales sean mejores que las anteriores.

### HEDONISMO

Tomaremos primero una teoría simple y soberana que va de los tiempos de la filosofía griega hasta nuestros días. El hedonismo psicológico, (o principio de utilidad como Jeremy Bentham prefería llamarlo 1748-1832), sostiene que el dolor y el placer son nuestros “amos soberanos” (Bentham, 1789, p. 1).

Aunque Bentham adoptó las doctrinas hedonistas de Epicuro, Aristipo, Hobbes, Adam Smith y muchos otros sobre los cuales continuar; el crédito por la primera formulación extensiva del hedo-

nismo en relación con la psicología social, es suyo. Niega la importancia de la simpatía en la vida social. El hecho fundamental es que los hombres actúan simplemente para asegurar el placer (denominado en ocasiones felicidad), y para evitar el dolor. En cada acto una persona es conducida para proseguir aquella línea de conducta que de acuerdo con su opinión, acerca del caso en que se encuentra en ese momento, contribuye en alto grado a la consecución de su felicidad. John Stuart Mill (1863), estuvo de acuerdo con Bentham en que desear cualquier cosa que no esté en proporción con la idea de lo que es placentero, constituye una imposibilidad física.

Partiendo de esta hipótesis básica, Bentham desarrolló sus *cálculos hedonistas*. Afirma que el grado de placer y de dolor puede ser medido, con el auxilio de ciertas dimensiones, si analizamos cualquier estado afectivo dado. Los placeres (y dolores) tienen diferentes grados de *duración, intensidad, certeza, proximidad, (o lejanía), fecundidad* (¿Son continuos el placer y el dolor?), pureza (¿Estará mezclado el placer con el dolor?), y extensión (¿La demás gente se involucra placentera o dolorosamente?). Un esquema tan analítico nos recuerda los últimos intentos de Wundt, Titchener y Osgood por establecer los atributos de los sentimientos, aunque las dimensiones que ellos eligieron son diferentes a las de Bentham.

Para Bentham todos los placeres son medibles. Su poder motivacional, incluso su utilidad, podía ser medida. No negaba que los placeres tenían cualidades diferentes; admitía que había placeres del sentido, salud, destreza, amistad, del buen nombre, poder, piedad, benevolencia, malevolencia, memoria, imaginación, esperanza, asociación y alivio (1789, cap. 5). Pero uno era “tan bueno como” otro. Un frasco de pepinillos agrios es tan bueno como un libro de poesía, si proporciona el mismo placer. (Sobre este punto John Stuart Mill estaba en desacuerdo). Lo que le interesaba a Bentham era la

maximización del placer total. Para llegar a una decisión racional acerca del curso del comportamiento —y el hedonismo psicológico tiene una marca racionalista muy fuerte— uno simplemente calcularía las probables consecuencias hedónicas del acto propuesto en términos de la duración, intensidad, certeza, etc. del placer resultante. El hombre actuaría y debería actuar para darse a sí mismo el más grande bien hedónico.

En este punto el hedonismo psicológico se fusiona con el hedonismo ético. No sólo es verdad que los hombres tienden a actuar para maximizar su placer, sino que deberían actuar así. Y añadía que el placer de las otras personas podría entrar dentro de los cálculos personales, en la dimensión de la *extensión*. El hombre debería tratar de maximizar la felicidad de otros, junto con la suya. Y la política del gobierno y de todas las dependencias sociales, debería ser, el facilitar “el mayor bien (felicidad) para el mayor número”.

Por lo tanto, las éticas utilitarias son simplemente una extensión de la teoría psicológica dentro del campo de la moral. Para aplicar esta ética uno debería, en general, seguir la política del *laissez-faire* (“dejar de hacer”). Era usual preguntarse: “¿Qué cantidad de gobierno deberíamos tener?”, y la respuesta era: “Lo menos posible”. Si los hombres buscan placer instintivamente, entonces necesitan muy poca dirección y restricciones. Deja que cada uno se proporcione su propio bien. Aunque ocasionalmente se puede necesitar de una ley, el *laissez-faire* es aún la manera más segura de conseguir el mayor bien para el mayor número.

Este es el caso en que una suposición psicológica tuvo grandes consecuencias prácticas en la sociedad. Sus expositores —y eran bastantes— estaban en contra de la legislación. Ellos preguntaban por qué habrían de restringirse de los buenos resultados de la revolución industrial. Por ejemplo, si en condiciones de explotación laboral diez mil



hombres obtienen pantalones hechos en fábrica a un precio más bajo, se sirve el "mayor bien"; porque su placer en conjunto probablemente excede el dolor causado a los relativamente pocos explotados trabajadores (o niños) involucrados en el proceso de producción en masa.

La doctrina del "hombre económico" es de alguna manera una consecuencia directa del mismo supuesto hedonístico. El hombre, sostenían, trabaja básicamente por lo beneficios monetarios, ya que el dinero es placer en *abstracto*. De acuerdo con su

concepción del problema (sin tomar en cuenta la concepción de nadie más), con el dinero del hombre compra las utilidades que le dan mayor bien. Un sólo ejemplo de las leyes económicas clásicas fundadas en este supuesto, era que se decía que "el hombre compraría en el mercado a más bajo precio y vendería a uno más alto". Durante muchos años esta "ley" del comportamiento reforzó la teoría económica y aún hoy lo sigue haciendo considerablemente. Sin embargo las excepciones son numerosas. En tiempos de pánico sucede lo contrario. Aún más, un hombre

que es generoso o pesimista temperamentamente, puede actuar en contra de la ley. Pareto habla de un banquero supersticioso que perdió dinero por rehusarse a sentarse en una mesa con trece personas para completar una venta “en el mercado más alto”. Por consiguiente, una gran cantidad de motivos no económicos entran dentro del comportamiento económico. Es verdad que muchos economistas modernos han abandonado las fórmulas rígidas que se derivan del hedonismo racionalista. El “hombre económico” se está extinguiendo. Una concepción nueva y pluralista del comportamiento económico empieza a surgir y toma en cuenta muchos más factores de los incluidos en el supuesto hedonista. (Parsons, 1949; Katona, 1951).

Herbert Spencer (1820-1903) reforzó la teoría hedonista y el *laissez-faire* mediante la vinculación de ambas a la doctrina de la evolución. Señalo que las actividades placenteras, en su mayor parte, están encaminadas a la sobrevivencia. El dolor denota peligro y muerte. Por lo tanto es natural buscar el placer para evitar el dolor. A la objeción tan obvia de que algunas actividades destructivas son también placenteras (borracheras y otros vicios), Spencer responde que esta dislocación es sólo un reflejo del imperfecto estado de la sociedad. Cuando la vida social esté totalmente regulada por los principios de la evolución, entonces el placer y el valor de la sobrevivencia serán idénticas.

Spencer también se unió a los oponentes de la legislación fundamentándose en lo psicológico. El estado debe respetar el recio individualismo y permitir tanto como sea posible, que todo buscador de placer consiga su propio bien a su manera. Los motivos del hombre, como su misma naturaleza, frecuentemente son “inalterables”, pero aun así se debería de premiar a estos impulsos naturales. Aún más, Spencer reconoció también los motivos filiales en los hombres (simpatías). Pero éstos, pensaba, deberían de ser expresados no en las actividades del Estado, sino únicamente en el círculo familiar. Para Spencer existía una diferencia aguda entre la *ética del estado y la ética familiar*. En este sentido se opuso al advenimiento de la educación libre y pública en Bretaña, la cual, a pesar de sus protestas, se realizó en 1873. Dejen que la familia planee y pague por la educación de sus hijos. El estado nunca debería de premiar la debilidad.

Nos hemos referido a la relación entre el hedonismo psicológico y la política social en el siglo XIX por dos razones especiales. Primero, deseamos mostrar que ésta fue una hipótesis psicológica que en un sentido fue puesta a prueba y falló. A la larga, el Estado no pudo dejar que los hombres solos buscaran su propio bien, dependiendo de su instinto por el placer de su razón. El grito de protesta de Dickens, Ruskin, Kingley y de los socialistas prevaleció finalmente. Su



argumento era que sólo un aspecto de la naturaleza humana y sólo una parte de la población estaban siendo favorecidas por las éticas utilitarias. La vida humana es demasiado compleja para depender de la estrecha doctrina de la Utilidad. El curso cambió hacia las políticas del bienestar social, hacia lo que hoy en día conocemos por el *estado benefactor*. Las demandas de un hedonismo auténtico mostraron ser inadecuadas cuando se probaron en el crisol de la política social.

Una segunda razón por la cual explayarse sobre este problema, es el ilustrar otro hecho significativo. Las teorías de psicología social, casi nunca son producciones científicas puras, forman parte de la política y atmósfera social predominantes. Dewey (1899) ha mostrado que esto es así. La aristocracia, por ejemplo, no produce una psicología de las diferencias individuales, puesto que el individuo no es importante a menos que pertenezca a las clases altas. Dewey ha señalado también que la psicología dualista florece mejor cuando un grupo tiene el monopolio del poder social y desea hacer la labor de pensar y planear, mientras que otros se mantienen como instrumentos dóciles y no pensantes de ejecución. Los apologistas del status quo, añadían en otro texto, son aquéllos que fácilmente declaran que la naturaleza humana es inalterable (1917, p. 273):

El refugio definitivo del patrón de referencia en todos los campos, educación, religión, política, industria y vida doméstica, ha sido la noción de una supuesta estructura mental fija.

Nuestro punto de interés es que el *laissez-faire* era en parte la consecuencia de una teoría psicológica, y en parte un producto de ethos social predominante. El pensamiento de Bentham, Mill, Spencer y de otros hedonistas fue moldeado inevitablemente por las prácticas predominantes de la era de la Revolución Industrial. Su teoría psicológica se articuló en la situación social del momento y llegó a ser,

hasta cierto punto, lo que Marx y Engels, (1846) y Mannheim (1936) llamaron *ideología*.

En años recientes hemos tenido más ejemplos espectaculares de la dependencia de la teoría científica a la política prevaleciente y a las condiciones sociales, específicamente en la rendición de la psicología alemana al pensamiento nazi y de la psicología rusa al pensamiento comunista.

#### EL HEDONISMO HOY

Sin embargo, el hedonismo es más que una ideología ligada a la cultura y al tiempo. Es una teoría básica de la motivación principal del hombre. Y en varios aspectos se mantiene todavía tan tenazmente como en el pasado. En sus primeros escritos Freud insistía en que todos los instintos “buscan placer”. Y aunque puedan estar cubiertos, reprimidos o controlados, inconscientemente se esfuerzan, y de formas disfrazadas, por obtener placer. La búsqueda de tal gratificación es el proceso principal de la mente.

Sin embargo, en términos actuales el término “placer” no es muy popular entre los psicólogos, sobre todo porque implica un dualismo en la relación de mente y cuerpo. (El placer es un estado consciente, pero afirmar que la conciencia “provoca” el comportamiento, es considerado como no científico). Por consiguiente se han ideado otras formas de referirse al hedonismo actual. Por ejemplo Dollard y Miller (1950, p. 9) escribieron:

El principio del reforzamiento ha sido sustituido por el principio del placer de Freud. El concepto de “placer” ha probado ser una noción engañosa y difícil en la historia de la Psicología.

Como veremos más adelante, “El reforzamiento” se refiere a un placer (o satisfacción) pasado, más que a un placer futuro (es el que enfatizan los hedonistas clásicos), pero aun así el gusto por el hedonismo sigue existiendo.

Otra versión encubierta del hedonismo es el dicho predominante, que se encuentra en la mayoría de los textos psicológicos actuales, de que todos los motivos tienden a lograr la *reducción de la tensión*. De este modo Kluckhohn y Murray escribieron “lo más cercano a un principio total”, es el concepto de “necesidad, impulso (daño) o fuerza vectorial”: Dicha fuerza lleva al individuo a “reestablecer el equilibrio, reducir las tensiones, calmar la necesidad” (1948, p. 14). Esta opinión es fundamentalmente una variante del hedonismo, porque el acto de escapar de la tensión es también un escape de la ansiedad, de la frustración, de la distensión —en otras palabras del dolor—. Para aclarar diremos, que el énfasis aquí se hace sobre el hedonismo negativo (Epicureísta), más que en el hedonismo positivo o búsqueda del placer (Cirenaíca), pero se refiere al hedonismo de cualquier manera. Afirma que todos los motivos son del orden de la tensión-reducción, debido a que su posición no es muy diferente a la declaración de Bentham de que “el placer y el dolor son nuestros amos”. Por tanto, el hedonismo como una conceptualización total de la motivación humana, ni está muerto, ni desacreditado. Quizás su longevidad certifique que contiene un núcleo de verdad.

#### CRÍTICA

Han surgido muchos argumentos en contra del hedonismo, algunos de los cuales se aplican tanto a las formulaciones modernas como a las clásicas. Para ayudarnos a examinar estas críticas, adoptaremos el esquema analítico propuesto por Troland (1928). Este autor nos aconseja distinguir entre el hedonismo del *presente*, *del futuro* y *del pasado*.

*El hedonismo del Presente*: sostendría que todo individuo en este preciso momento, está actuando de determinada manera para obtener el máximo placer presente. Obviamente que esta es una posición cuestionable exceptuando quizás en el caso de un pacien-

te psicótico vegetativo. La mayoría de la gente se somete a la silla del dentista, lavan los platos, ahorran dinero, y se privan de los placeres presentes. Ningún escritor hedonista afirma lo contrario.

*El hedonismo del Futuro*: es en todo caso la doctrina de Bentham y Mill, y en algunos aspectos de la escuela de pensamiento de tensión-reducción. El individuo está haciendo ahora lo que le va a proporcionar felicidad o alivio del dolor en un futuro. Aquí muchas críticas son relevantes:

1. Recordamos que con la reconstrucción de la política social (*laissez-faire*) las suposiciones del hedonismo clásico no se sostuvieron. De hecho los hombres no actúan para maximizar el placer de ellos o de otros.
2. Es problemática también la posición interaccional implicada. ¿Cómo puede ser que las ideas del placer futuro motiven la conducta del presente?
3. Es especialmente serio el cargo de que los hombres no pueden aspirar al placer en lo abstracto. Sólo pueden buscar objetivos concretos (un trabajo, un compañero, comida, casa, etc.). En el mejor de los casos el tipo de sentimiento es producto de haberlo alcanzado, es decir, no constituye un motivo en sí mismo. Titchener encontró con relación a esto y utilizando la evidencia de la introspección, que el placer y el dolor no son los únicos determinantes de la acción. De hecho, escribió, “no considero que puedan contarse en absoluto entre las condiciones de la acción” (1908, pp. 297f).
4. El argumento de McDougall es semejante en cuanto que para él el placer y el dolor no son motivacionales; no son otra cosa más que señales, guías, indicadores de que los instintos están siendo satisfechos o no (1923). Una madre no puede más que cuidar bien o mal a su descendiente (si es que ella tiene un instinto materno normal). En el cuidado del pequeño, el placer y el displacer únicamente le indican a la madre si el instinto está siendo satisfecho o no en su propósito de éxito básico. Los instintos son

los motores principales y a lo más son conducidos por las señales de placer y displacer para seleccionar aquellas actividades instrumentales que satisfacen sus propósitos.

Recordemos que Freud identificó los instintos con la búsqueda de placer. Su primer punto de vista respecto a este problema, era muy diferente al de McDougall. Sin embargo, años más tarde, Freud modificó considerablemente su posición Hedonista y en más allá del principio del placer *Beyond the Pleasure Principle* (1920) postuló a Thanatos, el instinto de muerte, el cual viene a negar a Eros y la búsqueda del placer.

5. Si recurrimos a una simple observación veremos que las dudas incrementan. Mientras que el hedonismo puede parecernos como muy “apropiado” en la búsqueda de actividades en la niñez y juventud; puede a su vez parecernos menos apropiado en las actividades de los padres, maestros, artistas, y sobre todo mártires. En la conducta madura a menudo se da un sentido abrumador del deber, la lealtad, o el compromiso con un modo de vida, y al parecer estos motivos llegan a controlar la personalidad. Cuando hay un choque entre el placer y el dolor, se les puede considerar como “impostores gemelos”, y el motivo puede seguir su curso a pesar del sentimiento implicado. A esta serie de argumentos los hedonistas responden que la gente que cumple con su deber está, después de todo, evitando el dolor que le causaría no cumplir con él; también los mártires estarían eligiendo el tipo de conducta menos dolorosa, o quizás buscando el placer del mundo siguiente. Cabe preguntarse si hasta este punto, los hedonistas no están sobrepasando sus términos. ¿Se puede decir en un sentido razonable, que un bombardero que cayó en el blanco está buscando el placer o evitando el dolor? Su motivo parece ser muy remoto a las consideraciones afectivas. Por consiguiente, es fácil estirar los significados de placer y dolor hasta que pierden significado.

*El hedonismo del Pasado:* escapa a algunas críticas, pero se le pueden hacer otras. La más breve proviene de la afirmación de Thorndike de que “el placer se incrementa y el dolor se extingue” (1898). Por supuesto que aquí se estaba refiriendo al proceso de aprendizaje y definiendo lo que llamó La Ley del Efecto, la cual en nuestros días se interpreta usualmente como la *teoría del reforzamiento*. Esta forma de hedonismo dice que toda persona está actuando ahora, de acuerdo al modo de conducta que encontró placentero en el pasado (satisfactorio, efectivo, reductivo de tensión, etc.). Las consecuencias positivas han reforzado sus hábitos, sus opiniones, y la manera de buscar objetivos; y ahora el hombre puede continuar con ellas. Discutir con detalle esta posición nos llevaría demasiado lejos. Baste decir que los estudios sobre memoria no han logrado demostrar convincentemente si los recuerdos placenteros son retenidos en mayor grado que los no placenteros, tal y como lo precedería esta teoría (Meltzer, 1930). La existencia de la saciedad, el aburrimiento, la aventura, el aprendizaje cognitivo y otros fenómenos, ponen en aprieto a esta teoría (Hoppe, 1930; Allport, 1946).

Hasta estos momentos ninguna justificación es suficiente para afirmar otra cosa más que el placer y el displacer están relacionado en alto grado con la motivación. Todavía no sabemos exactamente lo que es; puede ser un principio central tal y como Bentham sostiene, o puede ser un principio incidental como afirma McDougall. Puede ser un principio apropiado para la niñez, pero menos apropiado para la adultez. En cualquier caso, el papel del afecto necesita un estudio mucho más empírico y teórico antes de encontrar su derecho en una ciencia mejorada del comportamiento social.

EGOISMO (*PODER*).

El hedonismo es una doctrina que se centra en el propio ser. Una persona que busca el placer y evita

el dolor está sirviendo inevitablemente a su propio interés afectivo. Aunque, como Mill argumentaba elocuentemente, en algunas ocasiones, el individuo puede obtener felicidad al ayudar al bienestar de otros, y aún aquí lo que estaría motivando sería la persecución de su propio placer.

Thomas Hobbes (1588-1679) también era un hedonista, pero a diferencia de Bentham y de Mill, redujo la búsqueda de placer al egoísmo, considerándolo como la pasión más básica del hombre. De acuerdo con su opinión el conflicto de los egos era tan inminente que el género humano debía de ser considerado como en un estado de “guerra de todos contra todos”. Para obtener placer, primero y antes que nada, es necesario tener poder. El poder nos da la posibilidad de obtener un placer fácil y sensual; el poder trae consigo la admiración y el halago de otros y conduce a “la felicidad más grande del alma humana”, esto es, tener una opinión favorable de uno mismo. Por tanto, el motivo más básico del hombre es “el continuo deseo de poder que termina sólo con la muerte” (1651, p.63):

Por tanto, en un primer lugar pongo como una inclinación general de todo el género humano, un perpetuo e inquieto deseo de poder que acaba sólo con la muerte. Y la causa de esto no es que el hombre siempre espere un deleite más intenso al que ya ha tenido; o que no pueda estar contento con un poder moderado; sino que no puede asegurarse el poder y la posibilidad de vivir bien con lo que tiene en ese momento, sin querer adquirir más.

La vida en sociedad sería imposible si el deseo insaciable de poder no hubiera sido frenado, por tanto, los hombres le ceden el poder común al Estado, el que Hobbes llama *Leviathan*. A través de una forma de “contrato social”, toda persona obtiene protección de otras búsquedas mortales de poder, y así tiene la posibilidad de utilizar su tiem-

po libre en las artes de la paz y en la adquisición de conocimiento.

Hobbes hace un análisis del motivo del poder, el cual es sorprendentemente moderno en muchos aspectos. El siguiente pasaje indica que los portadores del poder pueden corromper la comunicación y crear una ideología favorable a sí mismos. (1651, p. 67):

No dudo de que haya una cosa contraria al derecho del dominio de cualquier hombre, que los tres ángulos de un triángulo deberían ser iguales a los dos ángulos de un cuadrado: que la doctrina debiera ser, si no discutida, suprimida mediante una quemazón de todos los libros de geometría en tanto que el interesado fuera capaz de hacerlo.

El ejemplo puede parecer extravagante, pero tiene una gran similitud con los actos nazis y de los soviéticos.

Igual de perspicaz es su observación de la manera en que cada individuo piensa en forma muy elevada acerca de su propio ego. (1651, p. 82):

La naturaleza del hombre es tal, que por mucho que puedan reconocer que otros son más ingeniosos, o más elocuentes, o más cultos; difícilmente creerán que hay otros tan sabios como ellos.

Los hombres son iguales por naturaleza, desde que tienen un sentimiento máximo de autovaloración y de satisfacción de sí mismos. “Generalmente no hay signo más importante de que la distribución de las cosas es equitativa, que el hecho de que cada hombre está satisfecho con su parte”. En muchos aspectos Hobbes vislumbró las doctrinas modernas de la autoestima, la adquisición de estatus y de la propia valoración como motivos centrales, y al mismo tiempo percibió la astuta especulación de lo que hoy en día llamamos mecanismos ego-defensivos.

En los siglos XIX y XX podemos encontrar muchas variantes en la doctrina del poder. Dos expositores influyentes en Alemania fueron Marx Stirner y Nietzsche. El libro de Stirner *The Ego and his Own* (1845) se adelantó al trabajo de Nietzsche. El último de éste fue *The Will to Power* (1912 ed., sec. 702), el cual nos brinda información nítida de su posición:

Lo que desea un hombre, lo que desea la parte más pequeña de un organismo viviente, es un poco más de poder. Tanto el placer como el displacer son consecuencias de la lucha por él.

Para Nietzsche como para McDougall los estados hedónicos eran incidentales a una forma más básica de motivación. De acuerdo con Nietzsche todo el comportamiento social, es una reflexión dirigida o disfrazada de la búsqueda del poder. El afecto es una “consecuencia”: Aún la emoción de la gratitud no es más que una “buena venganza” que uno toma para reestablecer su propia potencialidad de una relación social. Cuando se ve a la luz del día el deseo del poder del hombre, sus agregados motivos de altruismo, amor a la verdad, y religión, se convierten en huecos falsos.

Una generación después, la doctrina recibió de manos del Psiquiatra austriaco Alfred Adler (1917), una interpretación empírica y clínica. Adler sentía que Freud, quien fue su maestro y asociado, prestaba poca atención a los sentimientos de inferioridad que tan frecuentemente se producían debido a los defectos físicos u orgánicos. En el pensamiento de Adler se proyectó ampliamente la lucha por la masculinidad, la sobrecompensación, el deseo de “confirmar la valoración propia”. Todavía después, otro psicoanalista disidente de Freud, declaró que la competencia era un factor aún más importante que la lucha sexual, en cuanto a la producción de desórdenes de la personalidad (Horney, 1939), y el filósofo Bertrand Russell (1938) enfatiza el mismo

motivo. Mientras que los psicólogos hoy en día evitan una conceptualización unitaria, muchos trabajos destacan la importancia del motivo de adquirir status (William, 1920), el nivel del ego (Hoppe, 1930), la implicación del Ego (Allport, 1943), la autoimagen (Lecky, 1945). Estos y muchos otros escritos hacen un énfasis marcado en la autoestima.

El análisis más exhaustivo e inflexible del motivo del ego, se encuentra en *L'Egoïsme* escrito por el biólogo francés Felix Le Dantec (1918). Su aproximación es evolucionista. Le Dantec afirma que niveles estables y considerables de materia y vida, se han desarrollado como átomos, moléculas, células, organismos etc. Cada uno busca tenazmente sobrevivir por sí mismo. Un fagocito en el sistema circulatorio no devora a las bacterias que causan la enfermedad, “con el objeto de” servir al organismo como a un todo, sino por su propia supervivencia. De igual forma, cada individuo persigue su propio bien, sin tomar en cuenta a la sociedad. Aunque hagamos todo lo posible, no podemos desarrollar una unidad social que sustituya el ego del individuo. Toda persona está interesada exclusivamente, en ella misma; el altruismo es una ilusión. “Para poder existir, es necesario luchar; para poder sobrevivir, es necesario conquistar”. Todo el barniz social es superficial; en el fondo el hombre de las cavernas aún sigue existiendo. El cristiano más piadoso se emociona con la batalla y con la victoria brutal.

Si esta desoladora explicación de la motivación humana es verdadera, “¿Cómo nos explicaremos la sociedad, especialmente las instituciones sociales que al parecer promueven la cooperación y la ayuda mutua?” Le Dantec responde: por la existencia de enemigos comunes. La base de toda sociedad es *l'ennemi commun*. En el fondo, la familia es aún una mera unidad al servicio de la protección común. Los padres cuidan de sus hijos con objeto de beneficiarse más tarde, por ejemplo, esperan obtener ayuda financiera en su vejez. La base de las amistades o de los



grupos que se forman en la sociedad no es el amor, sino más bien el temor o el odio común. La manera más fácil de llevarse bien con un extraño es encontrando a alguna persona, grupo u objeto que les disguste a los dos. En tiempos de guerra los aliados posponen sus propios intereses hasta que el enemigo común haya sido derrotado, es entonces cuando los aliados se pelean unos con otros. En verdad que una nación sólo puede lograr una unidad auténtica en tiempos de guerra, es decir, cuando la vida de todos sus miembros se ve amenazada. Es por esta razón por la que los gobiernos provocan las guerras.

Así, Le Dantec continúa diciendo, no podemos atrevernos a admitir que nuestros motivos son puramente egoístas, y que la única base de la solidaridad social es el odio común y la desconfianza. Hacerlo sería debilitar aún más la estructura precaria de la sociedad, desde donde ha surgido una superestructura fantástica del *absoluto metafísico*. El absoluto metafísico no es una doctrina enseñada con la santidad de la tradición, la cual disimula el egoísmo básico de la vida humana. Es la conciencia la portadora de tales doctrinas y es creada en los niños a través de los padres y maestros, con

## Le Dantec ve a la socialización como una cuestión de la “deformación del ego como resultado de la vida común”.

el objeto de preservar las hipocresías tan esenciales de la vida social.

Tomemos por ejemplo los absolutos metafísicos de la religión. A Le Dantec le parece que el Decálogo nos da un ejemplo muy claro de la hipocresía social; los tres primeros mandamientos requieren de la obediencia de los hombres hacia Dios y esta obediencia inicial marca la sanción para los mandamientos restantes. Le Dantec estaría de acuerdo con Voltaire respecto a que ningún padre podría criar a su hijo sin invocar la sanción divina. Por lo que el mencionado poder de una deidad es esencial para lograr el control social. El Cuarto Mandamiento es revelador, pues dice: “Honrarás a tu padre y a tu madre” —esta es una regla de extremada conveniencia para los padres. la naturaleza utilitaria de este mandamiento es traicionada por su frase adicional “entonces vivirás muchos años...”.

Asimismo, la regla de “no matarás” es una regla egoísta, puesto que obviamente significa *no me matarás a mí*. Del mismo modo, “no robarás” protege la propiedad de aquél que enseña la norma. “No levantarás falsos testimonios” surgió de la necesidad de mantener la confianza dentro de las tribus. En alguna forma, la prohibición contra la codicia es psicológicamente muy hábil, porque el lugar para bloquear la transgresión está en las actitudes del posible transgresor antes de que la acción fuera llevada a cabo.

“No cometerás adulterio” es un mandamiento enseñado con gran entusiasmo por aquéllos que tienen una pareja, hacia aquellos que no la tienen.

El punto de vista de Le Dantec acerca de la motivación humana y de los valores sociales puede parecer cínico e irritable en grado extremo, ¿Pero, podemos decir que se equivoca? ¿Está equivocado?

### CRÍTICA

Una concepción precaria y común a todas las teorías del egoísmo es, que el proceso del aprendizaje social no resulta nunca de la transformación verdadera de los motivos, es decir, que el proceso de la socialización nunca es verdaderamente efectivo. Le Dantec ve a la socialización como una cuestión de la “deformación del ego como resultado de la vida común”. Uno se podría preguntar ¿Por qué “deformación”? ¿No puede ser que el aprendizaje social dé lugar a la formación, adaptación, o aún a la re-formación? En su *Law of Affective Evolution*, Comte expresa un punto de vista más optimista con respecto a la socialización, pues afirma que con el tiempo se da una disminución de las inclinaciones personales en su preponderancia, en su intensidad y en un auténtico crecimiento y extensión de los sentimientos altruistas.

¿No será que la imagen del egoísmo es más apropiada para los seres no socializados (incluyendo al niño), que para los adultos, que tienen personalidades ya socializadas? Hobbes escribió: “El hombre perverso es el niño que creció fuerte”. Una misma actitud desenfrenada puede ser natural en una etapa temprana de la personalidad, pero puede ser anormal en una etapa posterior. Actualmente, las teorías, de la socialización se hayan divididas respecto a esta misma cuestión: alguno sostiene que los *impulsos* primitivos y egoístas nunca se modifican, sólo se ocultan, se canalizan o se “catectizan”. Otros argumentan que se da un cambio en la estructura del Ego, y que los nuevos intereses llegan a ser independientes funcionalmente de sus orígenes, y que la productividad y madurez efectivamente inhiben el temprano instinto de la agresión y la búsqueda del placer.

Es muy difícil concluir un balance apropiado respecto a este problema. Por un lado no podemos negar que son comunes las hipocresías y racionalizaciones de los hombres en relación con sus propios motivos. Por otro lado, ¿Quién puede decir con plena certeza que la naturaleza original de hombre no incluye alguna disposición fuertemente arraigada?, ¿O que el desarrollo del aprendizaje social no resulta de una transformación perfecta de la estructura del carácter?. Mientras que el amor propio persista positiva y activamente en cada hombre, ¿es necesario que deba ser preponderante en él? En nuestra discusión de la simpatía, resumiremos algunas reflexiones acerca de estas preguntas.

#### IRRACIONALISMO Y RACIONALISMO EN PSICOLOGIA SOCIAL

En esta sección interrumpiremos nuestra exposición de las doctrinas del principio rector para discutir un punto que es importante a todas ellas. El lector ha notado, no hay duda de ello, que el hedonismo y el egoísmo son considerados como impulsos poderosos e irracionales que dominan el comportamiento total del hombre, haciendo de la vida en sociedad un logro difícil. Esta perspectiva poco favorecedora de las capacidades sociales del hombre, ha florecido a través de los años. Desde la antigüedad los escritores han enfatizado el significado de la búsqueda de placer, del temor, del *impulso* o de otras pasiones igualmente irrazonables. En *El Príncipe* (terminado en 1513), Maquiavelo se dio cuenta de que no se podía lograr nada si se recurría al intelecto de la gente. El príncipe debe ser amado y temido, y si tiene que escoger entre alguna de las dos cosas, deja que sea la de ser temido, pues las personas, en el fondo son desagradecidas, falsas, cobardes y tan solo interesadas en su propio bienestar. Un siglo y medio después Hobbes mantuvo, como hemos visto, un punto de vista igualmente desfavorecedor acerca de la naturaleza humana.

#### RACIONALISMO RELATIVO

Hasta que el siglo de las luces irrumpió en Europa, la concepción del hombre común, creció. Se le daba crédito por manejar su vida social con relativa, aunque no completa, perspicacia intelectual. Locke (1632; 1704) sintió que el “contrato social” era una necesidad racional de la naturaleza humana. De hecho igualó la “ley natural” con el “mandato de la razón”. A diferencia de Hobbes, quien pensaba que el estado de la naturaleza era un estado de guerra; y a diferencia de Rousseau quien pensaba en un estado de inocencia feliz, Locke vio que el estado de la naturaleza era uno de los más razonables, moderado y de compromiso adaptativo (1689). La doctrina de la decencia razonable del hombre, junto con la confianza en su habilidad para utilizar los desarrollos de la ciencia, el comercio y la industria, para sus propios fines, fue expandida por escritores como Godwin (1793) y Condorcet (1795). Dicha doctrina influenció tanto a los Utilitarios, como a los fundadores de la Democracia Americana.

A primera vista parece paradójico llamar hedonismo a una psicología social de tipo racionalista. El objetivo del hombre está determinado emocionalmente; pero el hombre no se puede abstener de la búsqueda de placer. Al admitir este punto de vista entonces su conducta siguiente está gobernada por una opción racional, quizás por los cálculos hedonistas de Bentham. En la actualidad las formas del hedonismo han perdido completamente su marca racionalista, sin embargo Bentham y Mill le daban reconocimiento a la capacidad del hombre para calcular por adelantado las consecuencias de su conducta.

En los Estados Unidos, los fundadores tenían fe en la habilidad del hombre para enfrentarse a los hechos, para juzgar correctamente y para votar sabiamente. Esta convicción era mucho más fuerte en Thomas Jefferson y en James Madison que en Alexander Hamilton, este último temía, igual que



Platón, que la democracia corría el riesgo de llegar a ser “la regla de lo peor”. Este punto se discute en los *Federalist Papers*. Se planean revisiones y balances en la constitución, la cual, mientras mantenga la fe en el juicio racional de los votantes, previene al gobierno de pasiones perturbantes o de las demagogias del hambre del poder. Hoy en día, los psicólogos sociales se pueden preguntar si la controversia de racionalidad versus irracionalidad, no logra una solución más balanceada en varios documentos históricos americanos, de lo que se logra en sus propias teorías. Después de todo, la democracia americana ha demostrado ser viable por casi dos siglos. Sus concepciones referentes a “la naturaleza de los hombres gobernados” no pueden ser del todo erróneas. Por consiguiente, podríamos muy bien analizar *The Federalist* (1788) y otros escritos de Jefferson, Madison, y de sus contemporáneos, para lograr un buen juicio de los factores racionales e irracionales en la naturaleza social del hombre.

#### EL IRRACIONALISMO DEL SIGLO XIX

A la vez que el siglo de las luces influyó en el racionalismo, sigue siendo verdad que la mayoría de los psicólogos sociales, tanto en el pasado como en el presente, han favorecido las interpretaciones irracionales. Una teoría irracional tiene dos rasgos: (1) Debe exponer que los determinantes principales del comportamiento humano son la emoción, el impulso, el instinto o alguna forma oculta de deseo. (2) Debe también reconciliar estos motivos con la estructura aparentemente pacífica y lógica de la vida en grupo. Más específicamente, debe hablar acerca de cuál es la función del intelecto. Si el intelecto no tiene propiedades causales, entonces se le debe un papel en cuanto a la invención de numerosas hipocresías y racionalizaciones que ayudan a sostener el edificio social.

Una expresión influyente del irracionalismo del siglo XIX la representa el ensayo de Schopenhauer

*The Primacy of the Will in Self-Consciousness* (1819). En este ensayo, Schopenhauer nos da muchas razones para creer que la inquietud irrazonable es básica en toda la vida. Cuando el deseo (la necesidad emocional) está activo, el intelecto sólo puede servirlo. Una concepción más reciente de la misma posición, se encuentra en el escrito de Kempf (1918) quien sostiene que en su co-funcionamiento el sistema nervioso autónomo es el líder y el sistema nervioso central es el súbdito.

El impacto gigantesco de Darwin, Nietzsche, McDougall y Freud, con sus diversas concepciones acerca del instinto, fue lo que aseguró la supremacía del irracionalismo en la psicología social actual. Más adelante se llevó a cabo la minusvaloración del intelecto por el surgimiento del conductismo y por la unión de la psicología social con la psicología anormal, durante los últimos años del siglo XIX. Como veremos en años recientes no se ha dado ninguna señal de reacción considerable en contra del irracionalismo.

#### RACIONALIZACIÓN

Los irracionalistas admiten que a pesar de nuestra esclavitud a los instintos, a la voluntad ciega o al empuje de los estímulos ambientales, los hombres sí perciben; ellos conocen, planifican y reflexionan. Y en particular, perciben, planean y conceptualizan sus relaciones sociales. Sin embargo, el irracionalismo insiste en que mucha de la teorización del hombre es meramente un disfraz para el estado real de los acontecimientos, específicamente de los motivos inconscientes que están operando. Las hipocresías del hombre fueron percibidas claramente por Maquiavelo, Hobbes, y muchos otros escritores de años anteriores. Bentham les llamó *ficciones*, y las definió como las entidades imaginarias que la gente pone, en lugar de las entidades reales. Las ficciones tienen el don feliz de suavizar el curso de la vida social. Por ejemplo, el rey como individuo poderoso que es, en



lugar de reclamar sus prerrogativas, recurre a mensajes con doble sentido con relación a “la corona”, disfrazando sus propias demandas egoístas. Asimismo, Bentham introdujo el concepto falacia, y por medio de él intento clasificar todo el abuso del elogio y de la blasfemia en el control social. Hoy en día hablamos de “insultos”, “calumnias”, “rumores”, etc. Así pues, Bentham detectó y denominó claramente a este truco un siglo antes de que naciera la semántica moderna (Ogden, 1932).

Ernest Jones (1908) fue el primero en utilizar el término racionalización para representar el descubrimiento de Freud de que los actos irracionales “muestran la distorsión de los procesos mentales proporcionando una explicación falsa, pero que en cierto grado poseen una racionalidad”. Años más tarde, en su *Mind in the Making* (1921), Robinson aplicó el concepto a gran escala a la historia de la humanidad, definiéndola como sigue (p.44):

La racionalización es la justificación que damos cuando nosotros o nuestro grupo se siente acusado de equivocación o de error.

Actualmente, este término tiene significados más amplios, que van más allá de la autojustificación. Se utiliza también para ocultar un motivo para defender una escala de valores, para disculpar el mal comportamiento en el amor de unos hacia otros y para rehusarse a ver cualquier argumento en forma correcta. En pocas palabras, la racionalización da razones *buenas* en lugar de dar razones *reales*.

La doctrina del estereotipo, desarrollada por Walter Lippmann (1922) se haya muy relacionada con la doctrina anterior. La “imagen en nuestras mentes” tiene una variedad de funciones útiles, porque reduce la compleja realidad social a proporciones manipulables, aunque en realidad sean falsas. La dinámica del estereotipo se expresa claramente en la siguiente cita (p.100):

Si la experiencia contradice al estereotipo, una de dos cosas sucede. Si el hombre no es flexible, o si algún interés poderoso hace que sea altamente inconveniente readaptar sus estereotipos, entonces se burla de la contradicción, como una excepción que confirma la regla, desacredita el testimonio, encuentra un defecto en alguna parte y se las arregla para olvidarlo. Pero si él es aún curioso y de criterio amplio, la novedad es llevada hacia la imagen, permitiendo modificarla. En algunas ocasiones, si el incidente es muy perturbador, y si el hombre ha sentido una inconformidad general con su esquema establecido, puede sentirse conmovido hasta el punto de desconfiar de todas las formas aceptadas de ver la vida y esperar que normalmente una cosa no sea lo que generalmente se supone que es.

Mucho más antigua, pero también muy relacionada con la teoría anterior, es la doctrina de la *Ideología*. Algunos la rastrean hasta Francis Bacon (1620) quién señaló el error crónico y la distorsión que prevalecía en los “ídolos” de la tribu, en los mercados y en las cavernas. Marx y Engels

Asimismo, Bentham introdujo el concepto falacia, y por medio de él intento clasificar todo el abuso del elogio y de la blasfemia en el control social. Hoy en día hablamos de “insultos”, “calumnias”, “rumores”, etc.

(1846) utilizaron el término “ideología”, para referirse específicamente a las creencias elaboradas y promulgadas por la clase capitalista, para justificar su posición favorita en la sociedad. Influenciado por Marx y Engels, el movimiento conocido como “sociología del conocimiento” (Mannheim, 1936) no se ha interesado por ninguna ideología que tienda a derivarse de, y a justificar una serie de valores que estén determinados por consideraciones irracionales o cuasi-irracionales. Es interesante subrayar que el actual uso del término ya no tiene ese rasgo de hipocresía. Mientras que Marx nunca hubiera llamado ideología al comunismo, hoy en día es costumbre hacerlo. Y hablamos de ideología democrática o Cristiana, sin ninguna implicación despectiva.

Entre otras variantes a la racionalización podemos citar a Le Dantec: *metaphysical absolutes* (previamente discutido); *myth* usado por Sorel (1914) y Delaisi (1927); *folklore* Arnold (1937), *vital lies* Lee (1912); “*thobbing*” (Ward, 1926); e *intentional orientation* Hayakawa (1941).

Se requiere de una atención especial para la doctrina de las *derivaciones* de Pareto. Pareto fue un economista muy versátil que escribió un tratado en sociología muy amplio, y lo hizo desde el punto de vista de una psicología social irracionalista (1916). Aparentemente Pareto desconocía los trabajos de sus antepasados intelectuales. Por lo tanto, el resultado fue un sistema de pensamiento nuevo. Aquellos que reconocieron que Pareto sólo estaba diciendo, en términos diferentes y complicados, lo

que los psicólogos sociales irracionistas habían dicho previamente, lo criticaron muy severamente (McDougall por ejemplo en 1935); pero aquellos que, como el mismo Pareto, desconocían la historia de la psicología social, lo alabaron extremadamente, comparando su método al de Descartes y su originalidad a la de Aristóteles (Bousquet, 1928).

Pareto como todos los irracionistas ofrecen una teoría de los movimientos reales del hombre (*residuos*), y de los motivos ficticios (*derivaciones*). Los residuos conducen a los hombres a estar bajo la dominación de los “sentimientos”, los cuales la gente inteligente manipula por el uso de recursos “no-lógicos”. La conducta social resultante es “aplicada” y embellecida por la ayuda de ilusiones verbales (*derivaciones*). Las derivaciones se propagan ampliamente en la sociedad, a través de ardidés, que hoy en día los psicólogos reconocen como principios de la propaganda. Los motivos verdaderos se encuentran en los tipos de procesos mentales a los que Pareto da el nombre de “instinto de las combinaciones”, “la necesidad de manifestar nuestros sentimientos por acciones externas”, “residuos sexuales”, entre otros. No dedicaremos tiempo aquí para mostrar cómo ambas doctrinas, la de los residuos y de las derivaciones, son tratadas en forma más ordenada por varios otros sistemas de psicología irracionalista. (El Freudiano por ejemplo).

#### EL RACIONALISMO DEL SIGLO XX

Mientras que la tendencia dominante en la psicología social ha sido ciertamente irracionalista, las

Es interesante subrayar que el actual uso del término ya no tiene ese rasgo de hipocresía. Mientras que Marx nunca hubiera llamado ideología al comunismo, hoy en día es costumbre hacerlo.

influencias contrarias no han faltado. Uno podría citar por ejemplo, la inclinación general del pensamiento de John Dewey. Este autor argumentó en un tiempo que el *instinto* reforzaba toda conducta social (1917), pero muy pronto cambió su formulación a favor del *hábito* como la unidad del comportamiento (1922). La concepción del hábito en Dewey no es totalmente irracional; más bien es una disposición aprendida que auxilia al hombre en sus transacciones racionales con el medio ambiente. Mientras Dewey no negaba en ningún sentido la fuerza de las emociones; su fe tenaz en la educación y en la democracia ha actuado —como la enseñanza de Thomas Jefferson— como un freno sobre el irracionalismo en la psicología social norteamericana.

En relación con esto debemos mencionar la invención y el crecimiento de la votación por opinión en los últimos quince años. El movimiento afirma que los juicios y los puntos de vista conscientes de los hombres, tienen una influencia enorme sobre la conducta y que deberían de tomarse en cuenta en las determinaciones de la política pública. El uso extendido del método de la votación en el Ejército de los Estados Unidos durante la Segunda Guerra Mundial (Stouffer *et. al.*, 1949) reflejó concepciones bastante más racionalistas que irracionalistas, con relación a la naturaleza social del hombre.

Hemos mencionado que la doctrina del instinto de McDougall (1908), incrementó la influencia Darwiniana y Freudiana. Casi de inmediato esta doctrina encontró su camino, a través del Graham Wallas (1908) hacia una interpretación de la vida política. Sin embargo, años más tarde, Wallas llegó

a sentirse alarmado por la unilateralidad de la teoría y escribió un segundo tratado para contrarrestar el irracionalismo de su primer trabajo. En *The Great Society* (1914) propuso, junto con la lista de McDougall de las tendencias innatas, un “instinto del pensamiento”. Los mayores triunfos de la historia humana, argumentaba, fueron productos de este instinto, el cual no era afectado por la presencia de todos los demás instintos. El instinto del pensamiento es el único que se despierta con objetos inanimados y por tanto la curiosidad productiva es un fundamento auténtico para las transacciones del hombre con la porción física de su medio ambiente. Este instinto se haya presente en las relaciones sociales.

Mientras que nos llevaría mucho tiempo tratar este problema aquí, podemos afirmar que el psicoanálisis post-Freudiano ha dado un cierto giro hacia el racionalismo. Lo esencial de este cambio radica en una revisión del ego. Mientras que Freud declaró que el ego (por se refería a la región racional de la personalidad), no tenía un poder dinámico, a su favor los neo-Freudianos percibían que el ego podía, auténticamente, transformar las fuerzas instintuales del ello (id), hasta que resultara una personalidad “productiva” (más racional) (ver G. W. Allport, 1953). Igualmente sorprendente es la fuerte corriente a favor de la psicoterapia en apoyo a la consulta no dirigida (Rogers, 1961). Este movimiento refleja una confianza en los poderes racionales del yo para considerar su situación y para llegar a una decisión razonable, tomando en cuenta el rumbo de su conducta futura.

En Ciudad de México, allí, los ornitólogos estaban viendo ratios de supervivencia entre unos nidos y otros. Al final dieron con la clave: las colillas de los cigarrillos que algunas parejas usaban para hacer sus nidos: algunos componentes de los cigarrillos son antiparásitos (Álvaro Luna, biólogo, citado por Miguel Ángel Criado).

Finalmente mencionaremos entre las corrientes racionalistas el énfasis creciente en la fenomenología y en la organización cognoscitiva (por ejemplo: Macleod, 1951; Krech, Crutchfield y Ballachey, 1962). Este movimiento no niega el rol de la motivación y la emoción, pero prefiere ver a esos factores no como el punto de partida de toda acción sino como factores presentes en la posesión de la perspectiva total, con la que el individuo considera su situación. Al examinar el irracionalismo de la psicología social temprana, Asch declaró que se había esbozado una caricatura de hombre, más que un retrato de él (1952, p.24). Asch argumentaba que la gente generalmente hace uso de su capacidad para tomar exactamente el carácter objetivo de una situación social, y para actuar en conformidad a sus necesidades racionales. La fenomenología y la psicología social de la Gestalt centran su atención en la percepción del hombre y en su cognición del ambiente. Esta aproximación, en contraste con la de la motivación y el impulso, toma en cuenta los factores racionales tal y como pueden existir en la conducta social.

SIMPATIA

Los racionalistas no son los únicos que hacen objeciones al hedonismo y al egoísmo como explicaciones únicas de la conducta social. Algunos irracionales (creyentes del instinto, impulso, naturaleza innata, etc.) se unen a la protesta. Estos argumentan que el amor propio es un principio burdo y parcial. Dan por hecho que el amor propio se encuentra en todos los hombres, pero dicen que no necesariamente domina su naturaleza.

Incluso algunos invierten la fórmula e insisten en que la relación humana de amor o simbiosis es primordial; por ejemplo ver Kropotkin (1902), Suttie (1935), y Ashley-Montagu (1950). Un fundamento básico del amor y la confianza se establece en la temprana relación madre-hijo, y es esencial para

toda sobrevivencia. Este hecho es tan fundamental, que a menudo se escapa a aquellos psicólogos que inclinan su atención, insistentemente, sobre los patrones de hostilidad y agresión, los cuales sólo son perceptibles porque contrastan con el terreno fundamental de la afiliación (ver Sorokin, 1950 cap. 5).

Otros teóricos no insisten en que la simpatía o la afiliación sean factores soberanos, pero están de acuerdo en darle un lugar prominente entre los motivos sociales. En esta sección consideraremos la historia de este motivo, sin considerar si ofrece o no una explicación única de la conducta social.

SIMPATÍA, IMITACIÓN Y SUGESTIÓN

En primer lugar haremos notar que existen razones históricas muy importantes, por las que podemos examinar estos tres conceptos fundamentales en sucesión cercana. En cierto sentido, estos conceptos componen el triunvirato principal de las teorías de la psicología social. La razón de su cercana relación nos lleva de regreso a Platón. Como todos sabemos Platón al igual que Freud, concebía a la mente humana como compuesta por tres facultades o “instituciones”. Para Platón el abdomen era el lugar de las emociones o sentimientos; el pecho, el lugar de la perseverancia o de la acción; la cabeza el lugar de la razón y el pensamiento. (La sociedad tenía tres clases paralelas, -esclavos, guerreros y filósofos). Esta tricotomía platónica ha seguido persistiendo a través de los años, se dice que la mente está constituida de:

<i>Afecto</i>	<i>(Sentimiento)</i>
<i>Conación</i>	<i>(Perseverancia)</i>
<i>Cognición</i>	<i>(Pensamiento)</i>

Ahora bien, es posible que los psicólogos enfatizen una de estas facultades a expensas de otras. Cuando un psicólogo social hace esto, buscando en cualquiera de estas funciones una explicación

exclusiva (o casi exclusiva) de la conducta social, finalizará probablemente, con un sistema simple y soberano basado en uno de los tres principios:

<i>Simpatía</i>	( <i>Afectivo</i> )
<i>Imitación</i>	( <i>Conación</i> )
<i>Sugestión</i>	( <i>Cognitivo</i> )

En cierto sentido estos conceptos son intercambiables, es decir, un autor lo explicaría de acuerdo con un principio, y un autor diferente lo explicaría según otro. Y ocasionalmente un autor combina dos conceptos como cuando Ross (1908) habla del *principio de sugestión-imitación*.

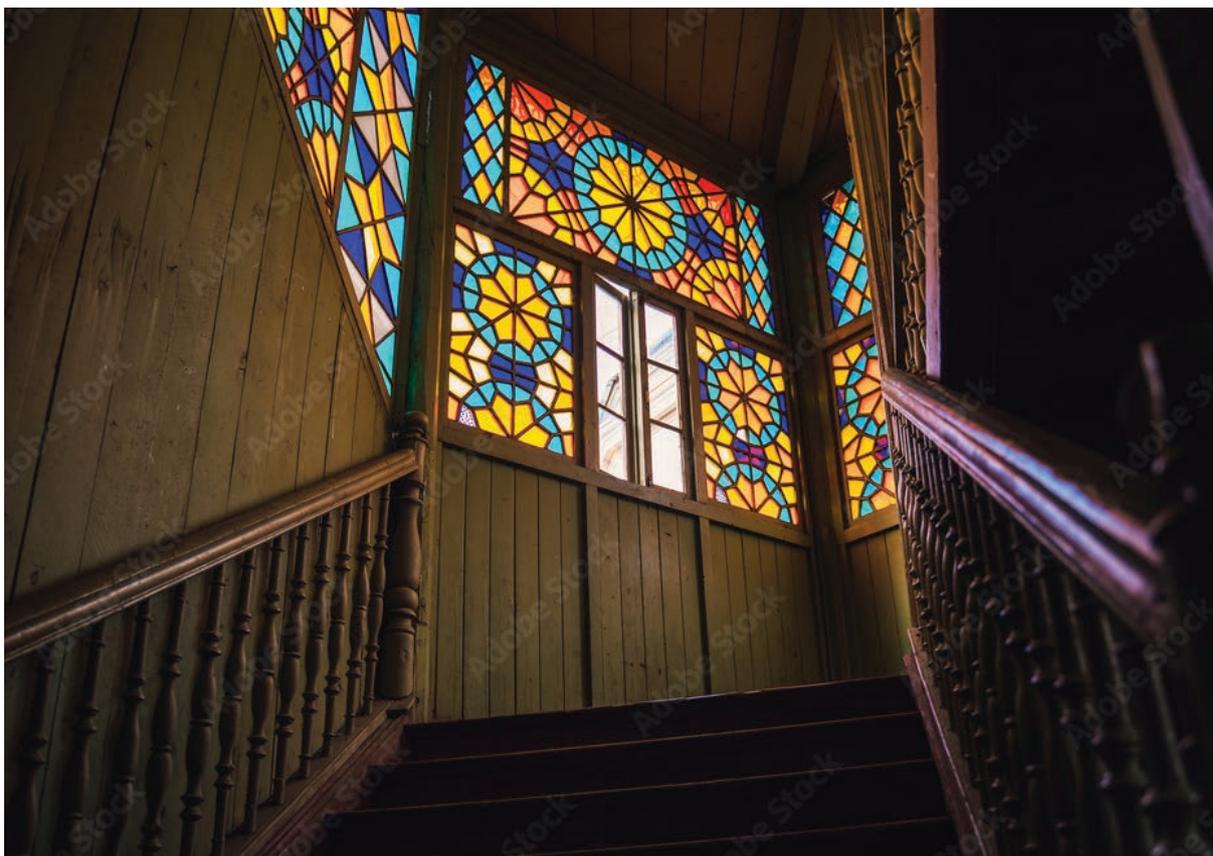
Debido a su conexión histórica, consideramos a estos tres conceptos de manera seriada, comenzando con la doctrina de la simpatía en sus diversas formas.

#### EXPONENTES DE LA SIMPATÍA

*Adam Smith*, en su *Welth of Nations* (1776) dio un gran ímpetu al hedonismo y al *laissez-faire*. Sin embargo, su sistema de pensamiento total, demandaba un énfasis igualitario sobre la simpatía humana. En su *Theory of Moral Sentiments* (1759), *Adam Smith* empieza diciendo:

Por más egoísta que pueda suponerse el hombre, evidentemente hay algunos principios en su naturaleza que le llevan a interesarse en la fortuna de los demás y le hacen necesaria su felicidad ...

*Smith* distinguió dos formas básicas de simpatía, que escritores posteriores han preservado. En primer lugar está el tipo de respuesta rápida y refleja. Cuando vemos que una persona tropieza con un palo, nos encogemos; cuando observamos a un



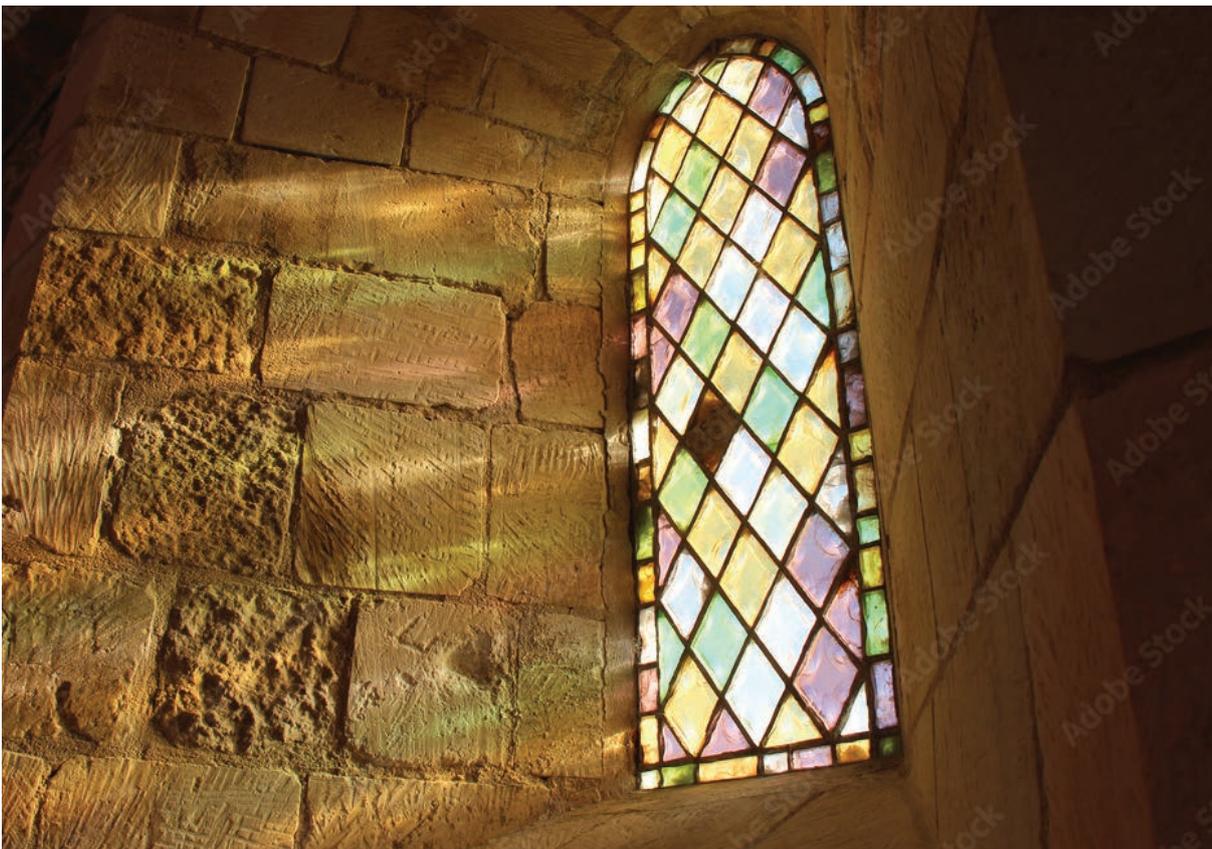
equilibrista nos sentimos cada vez más tensos. En estos casos nos sentimos como la otra persona se siente y hacemos lo que él hace. Algunos autores consideran instintivo este tipo de imitación. Pero en la actualidad podemos decir que la fórmula del reflejo condicionado abarca todo esto: en un primer momento nos encojemos con la idea visual que estaba inicialmente asociada al hecho de encogerse.

El segundo tipo de *simpatía* es más intelectualizada. Somos capaces de *simpatizar* con una persona, aunque no nos sintamos como ella se siente. En ocasiones podemos felicitar el éxito y condoler la aflicción aun cuando nosotros no estemos sintiendo ni el éxito, ni la aflicción. Se pueden dar vínculos de simpatía entre amigos aun cuando vean una situación dada con emociones diferentes.

Smith derivó el sentido del hombre de la justicia a partir de la *simpatía*. Nuestra capacidad de sim-

patía nos conduce a sentir tanto al agresor como al agredido. El balance resultante de la simpatía determina nuestro juicio final, en cuanto a dónde está la justicia. De igual forma, nuestros juicios de conveniencia o de buen gusto son el resultado de sopesar la expresión emocional de una persona contra el acto provocado. Si aparece desproporcionado, entonces no podemos sentir simpatía, y por tanto juzgamos como impropia su respuesta. Estas instancias indican cómo usó Smith su principio favorito para aplicarlo a un largo y diversificado rango de conducta social.

**Herbert Spencer.** Spencer (1870) también diferenció las mismas dos formas básicas de simpatía. El las llamó *presentativa* (inmediata, refleja) y *representativa* (consiente, reflexiva). Y para un sentimiento todavía más intelectualizado (por ejemplo



## Como hemos mencionado, Spencer no utilizaba el estado benefactor; aún más, se oponía a las escuelas libres y públicas. Dejen que la educación, decía, sea un producto de la simpatía familiar y no de una política pública.

la idea abstracta del amor como una forma de vida adecuada) le dio el nombre de “*simpatía re-presentativa*”. Spencer sentía que, al igual que Smith, el hedonismo y el *laissez-faire* que defendían, necesitaban ser templados por un principio que explicara los impulsos asociados. La sociedad se origina en el instinto sexual. Conduce a la institución de la familia, la cual es la unidad esencial para la sobrevivencia. Dentro de la familia el principio de *simpatía* se hace cargo: un niño sobrevive, no porque sea fuerte y apto, sino por el hecho de que el ser indefenso desencadena la simpatía en los otros. Como hemos visto, Spencer argumentaba marcadamente, que este sentimiento debería de expresarse únicamente en el círculo familiar y no le sería permitido debilitar la fibra robusta del estado, el cual debía de recompensar al fuerte, pero nunca al débil. Las tendencias gregarias son una mutación en el conflicto de la evolución. Mientras que son esenciales para la sobrevivencia humana, no deben conducir al consentimiento. Como hemos mencionado, Spencer no utilizaba el estado benefactor; aún más, se oponía a las escuelas libres y públicas. Dejen que la educación, decía, sea un producto de la simpatía familiar y no de una política pública.

**Peter Kropotkin.** La dureza de la inalterable doctrina de la evolución condujo hacia una reacción marcada. En *Mutual Aid* (1902), Kropotkin argumentó que la mutación de la simpatía, a la cual Spencer, dirigió su atención, es el factor principal de la evolución humana. Representa el aspecto rechazado del Darwinismo. La evidencia de Kropotkin se

encuentra sobre todo en anécdotas recogidas tanto en tiempos de guerra, como en tiempos de paz. Este autor argumentaba que la ayuda mutua que vemos a nuestro alrededor no se basa en el amor a individuos específicos, sino más bien a un instinto amplio de la *solidaridad humana*. Un libro más moderno, que en muchos aspectos plasma la posición de Kropotkin es *On Being Human* (1950) de Ashley-Montagu.

**Gregarismo.** Como Kropotkin, muchos autores han postulado un instinto social proteico. En especial son los sociólogos quienes lo han hecho, con la finalidad de que este fundamento psicológico abierto pueda sostener sus teorías diferenciadas sobre la estructura social y su funcionamiento. Para Giddings había una *conciencia básica de tipo* compuesta de simpatía orgánica, la percepción de semejanza, simpatía consciente o reflexiva, afecto y deseo de reconocimiento. “Trazar el funcionamiento de la conciencia de la clase a través de todas sus manifestaciones sociales es elaborar una interpretación subjetiva completa de la sociedad” (1896, p. 19).

Durante la primera Guerra Mundial Trotter publicó su libro titulado: *Instincts of the Herd in Peace and War* (1916), en el cual postulaba una tendencia similar, explicativa básica. En este libro Trotter, de alguna manera, argumentaba chauvinísticamente a favor de la variante inglesa de este instinto, y en contra de la alemana. En tanto que McDougall (1908) igualmente postulaba un instinto gregario, no llegaba a considerar que toda la conducta social se deriva de esta fuente única. El instinto paternal,

el instinto de atracción y otros instintos, tenían también una referencia social. Cuando alrededor de 1920 se produjo una fuerte reacción contra la doctrina del instinto, el gregarismo casi desapareció como un postulado de la psicología social. Prácticamente ningún escritor actual lo emplea como principio explicativo. La tendencia actual es hacia un análisis experimental de la conducta afiliativa (ver Schachter, 1959).

#### SIMPATÍA PASIVA PRIMITIVA

Antes de terminar con las explicaciones instintivistas, es necesario dirigir nuestra atención hacia la teoría de McDougall, *la inductiva simpatía de la emoción*, o como él prefería llamarla, *simpatía pasiva primitiva* (1908). McDougall expresa su opinión de la siguiente manera (edición 14, p.98).

No debemos decir como lo han hecho muchos otros autores, que la *simpatía*, se debe a un instinto, sino más bien, que la *simpatía* está fundamentada en una adaptación especial de la parte receptiva de cada una de las principales disposiciones instintivas; una adaptación que permite a cada instinto ser capaz de despertar por la percepción de las expresiones corporales, y por la estimulación del mismo instinto en otras personas.

En otras palabras, si yo percibo expresiones de rabia en otro, esta percepción probablemente despertará mi propio instinto de coraje. Existen dos llaves que abrirán paso a cada instinto: una es la causa

“biológica adecuada”; y la otra es la percepción del instinto en acción en otra persona. El lector puede muy bien preguntar: “¿Esta fórmula no nos dejaría a todos abiertos a demasiada emoción inducida? ¿No estaremos sufriendo convulsiones instintivas indirectamente?”. McDougall escapa a este dilema en forma interesante, pues recurre a la risa. La risa es una tetra por medio de la cual evitamos la simpatía excesiva. Byon escribió: “Si yo sonrío a cualquier cosa mortal, es que no puedo llorar”: McDougall coincide sinceramente con él, y añade que la risa nos salva no sólo de la depresión y del dolor, sino también de todas las otras formas de simpatía vicaria.

#### LA APROXIMACIÓN FENOMENOLÓGICA

Theodore Ribot en su *Psychology of the Emotions* (1897), le dio una gran importancia a la simpatía, a la cual llamó “el fundamento de toda existencia social”. Ribot no estaba satisfecho con las dos formas que la mayoría de los escritores reconocían, por lo que él formuló tres. La primera era el tipo de respuesta primitiva o automática, que como ya hemos sugerido, puede ser considerada como una instancia de la respuesta condicionada. La segunda es refleja, aquí, el individuo se siente inseguro respecto al estado de su mente. Sabe que él siente por la otra persona, aun cuando el sufrimiento no sea de él. El tercero es un sentimiento intelectualizado de lealtad, tolerancia o filantropía, bastante más amplio que cualquier instancia específica de compañerismo. Estos tres puntos son similares, si no es que idénticos a los de Spencer.

El lector puede muy bien preguntar:

“¿Esta fórmula no nos dejaría a todos abiertos a demasiada emoción inducida? ¿No estaremos sufriendo convulsiones instintivas indirectamente?”.

La aproximación de Ribot era Fenomenológica. Preguntaba: ¿Cuáles son las formas diversas de experiencia, o “intenciones” que tienen los hombres a las cuales se aplica el nombre único e inadecuado de *simpatía*? ¿Estamos tratando aquí con un proceso simple y unitario, o con un término que cubre diversos tipos mentales?

*Max Scheler.* La aproximación fenomenológica alcanza su clímax en el libro de Max Scheler: *Wesen und Formen der Sympathie* (1923). El idioma alemán es bastante más flexible que el inglés o francés, para tratar con esta materia en particular. Una razón secundaria se puede encontrar en Becker (1931). De acuerdo con Scheler, existen ocho formas de orientación (o actos) de simpatía. Y para la mayoría de ellos no existen equivalentes claros en el idioma inglés.

Los primeros tres tienen un grado bajo de simpatía, en realidad se trata de una *pseudosimpatía*, puesto que en estos casos el foco de atención es sobre el sentimiento propio de la materia, y no sobre el sentimiento del individuo *con* o para *otros*.

1. *Einfühlung* es el primitivo proceso reflejo mencionado por Smith, Spencer, Ribot y otros. El término empatía es una traducción justa, dado que se entiende que tan solo significa una imitación motora elemental y no se emplea en un amplio sentido como “una habilidad para entender a la gente”, como en ocasiones se interpreta hoy en día.
2. *Miteinanderfühlung* dirige su atención hacia la situación de un “sentimiento simultáneo”, como en el caso de dos o más gentes reaccionando de manera similar frente al mismo estímulo (por ejemplo una película atrae la atención y es emocionante).

3. *Gefühlsansteckung* se refiere a la difusión del sentimiento a través de la inducción social y de la facilitación, como en un tumulto, en el pánico colectivo o en un aglutinamiento. Este concepto incluye igualmente el concepto de la simpatía inductiva de la emoción, de McDougall. Dicha “transferencia de sentimientos” está todavía centrada en la experiencia afectiva del individuo, y no se trata de una simpatía verdadera.

Los elevados niveles de simpatía están basados en:

4. *Einsfühlung*, aquí es donde ocurre una identificación del sentimiento: el niño que juega con una muñeca la identifica con su madre; los ciudadanos en tiempos de guerra se sienten unidos en el sufrimiento y en sus metas. Existe un grado elevado muy especial de tal “sentimiento de unión” entre amantes pues sienten de manera entusiasta las alegrías y tristezas de cada uno.
5. *Nachfühlung* este concepto es bastante más consciente y objetivo. Encontramos en él esta declaración “Sé muy bien cómo te sientes”. Pero, en tal caso, distinguimos muy claramente nuestro propio sentimiento del de la otra persona. Todavía podemos añadir; “Sé cómo te sientes, pero no actuaría como tú lo estás haciendo”. Este estado mental es el intelectualizado de Adam Smith, o el de la simpatía *reflexiva* de Ribot.
6. *Mitgefühl* o compañerismo, se refiere a un acto de participación en el estado emocional de otros. Si mi amigo ha perdido a su madre, a través de la muerte yo puedo experimentar una tristeza asociada. Pero mi conmiseración (*Mitleid*) y su sufrimiento son, fenomenológicamente, dos hechos distintos.

7. *Menschenliebe* es el nivel de sentimiento reconocido explícitamente por Ribot y McDougall. No solamente sentimos el estado mental de otra persona, sino que lo estimamos y lo respetamos. El altruismo y la filantropía pertenecen a esta clase.

8. *Akosmistische Person-und Gottesliebe* (“Simpatía espiritual”) se refiere al sentido de simpatía mística que caracteriza la orientación religiosa de algunas personas hacia la vida en su conjunto: “una unidad de todos los espíritus finitos en Dios”.

El análisis fenomenológico de Scheler no ha sido superado en su agudeza. Además de ser valioso por derecho propio, ilustra el importante hecho de que el análisis psicológico depende en grado considerable de las categorías del lenguaje disponibles para el analista.

#### TRABAJO EMPÍRICO

No fue sino hasta la década de los 30's que se hicieron intentos prolongados por estudiar los problemas de la simpatía sobre las bases empíricas. La teoría Freudiana, la Primera Guerra Mundial, y la disposición prevaleciente de las teorías irracionalistas habían centrado su atención, tempranamente, sobre la conducta agresiva. Pero durante la depresión empresarial, surgió el interés por la conducta cooperativa. Una recopilación de trabajos, a finales de la década de 1930 se encuentra en May y Dobb (1937) y una evidencia antropológica pertinente es presentada por Mead (1937).

Empleando el método de observación, Lois Murphy (1937), analizó cinco mil episodios de conducta en una guardería. Mientras que los actos agresivos fueron bastante más numerosos que los de simpatía, ella encontró que estos últimos ocurrían con considerable frecuencia, sobre todo entre niños que

se sentían seguros psicológicamente, y que ellos mismos habían tenido una experiencia similar en la que evocaban su simpatía, y entre niños que venían de ciertos tipos de ambientes culturales.

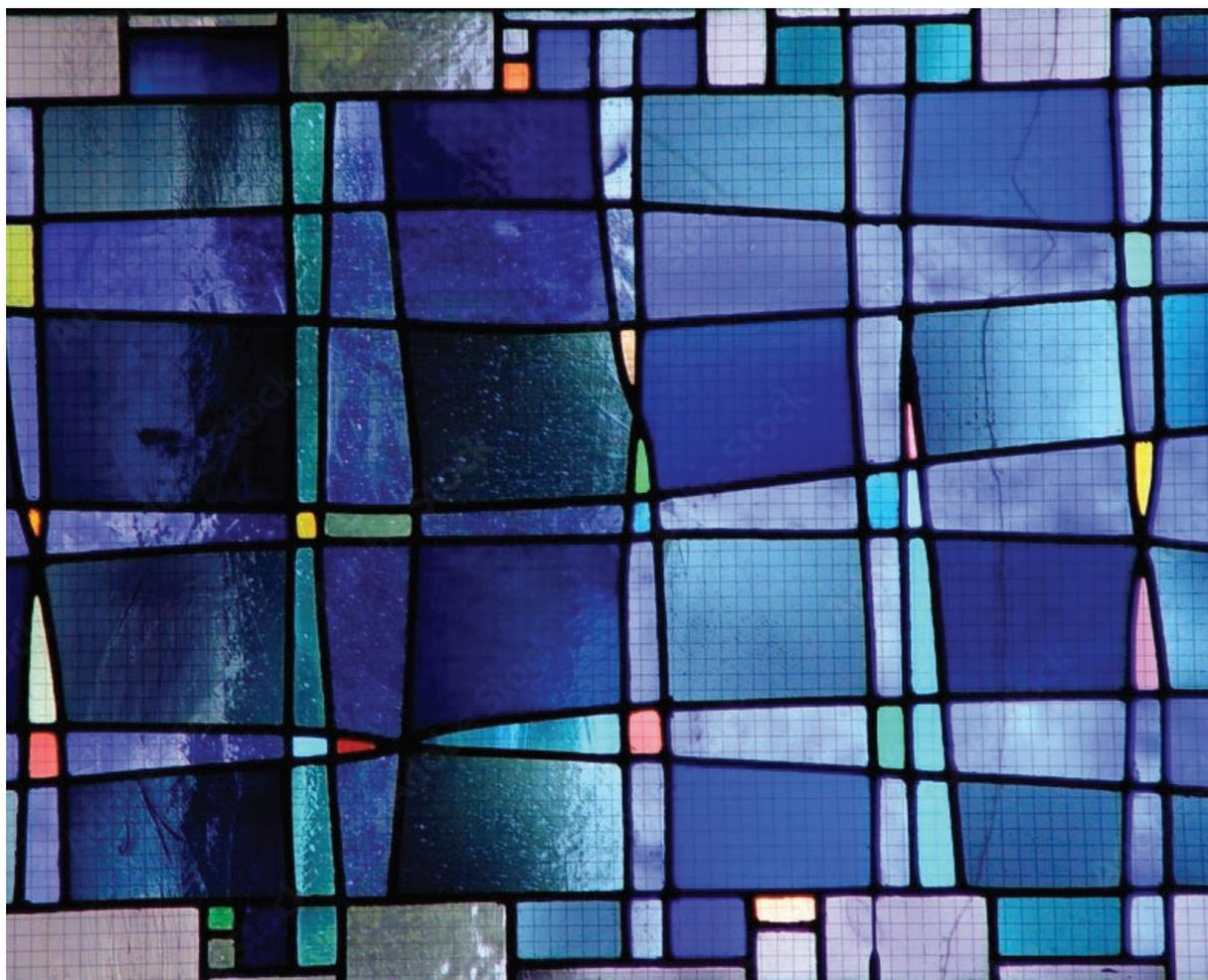
En años recientes se ha añadido un trabajo considerable y relevante, a pesar de que el concepto de simpatía, o aún el de cooperación, se utiliza muy rara vez, probablemente porque tiene un sabor moralista, más que científico. Pero mucha de la investigación corriente en dinámica de grupos, en relaciones industriales, en los aspectos psicológicos de las tensiones grupales y en la psicoterapia, representa la extensión de una acción orientada empíricamente, del movimiento que hemos examinado aquí. El lector interesado podrá encontrar una guía en Leighton (1945), Pear (1950), Chase (1952), Sorokin (1950) y Shachter (1959).

Sin embargo, sigue siendo verdad que los psicólogos, en su investigación y en su teoría, le dedican bastante más atención al comportamiento agresivo, hostil y prejuicioso; que a los actos delicados como la simpatía y el amor, los cuales son ingredientes igualmente importantes en el comportamiento social. Como Suttie dice (1935), extrañamente, los psicólogos han “eludido los sentimientos de ternura”.

#### IMITACIÓN

A los psicólogos sociales se les ha pedido que expliquen el hecho abrumador de la adaptación social en el comportamiento humano. Los padres establecen modelos a los que los niños se adaptan; las modas son patrones a los que se adaptan los adultos; y la cultura misma es un modelo al cual todos (o casi todos) se adaptan. En la psicología social ningún problema es más insistente que éste. El termino *imitación* designa el problema pero no lo resuelve.

Sin embargo, algunos escritores del siglo XIX vieron en la imitación un principio simple y soberano que convenía para explicar toda la adaptación. Se pensaba que una fuerza única proporcionaba



tanto el motivo como los medios. Walter Bagehot (1826-1877) representa este punto de vista (1875, p.36).

En un primer momento, un tipo de “oportunidad predominante” realiza un modelo y después una atracción invencible, la necesidad que gobierna a todos menos a los hombres más fuertes de imitar lo que tienen ante sus ojos y de ser lo que se espera que sean, hombres moldeados por ese modelo.

La imitación es el medio que le permite a la sociedad mantener las costumbres que atañe a todos, menos a los hombres más fuertes. Esto explica la “identidad” en las sociedades salvajes, la mímica de

los niños, el gregarismo de las especies, etc. Desde que el comportamiento adaptado es el resultado de la “atracción invencible” el problema realmente crítico se encuentra en la invención y en la novedad. Bagehot explica las salidas inventivas de la adaptación por medio de la actividad de los “hombres fuertes”, a quienes también llamó los “constructores de la nación”.

Más extenso fue el análisis que dio el autor francés Tarde (1843-1904). Para él como para sus contemporáneos británicos, la imitación era “la llave del misterio social”. Tarde afirma, entusiasmadamente, “la sociedad es imitación” (1903, p.74). Entre las leyes de imitación más famosas de Tarde, encontramos, las que se enlistan a continuación.

1. La *ley del descenso* sostiene que las clases superiores son imitadas por las socialmente inferiores. Hoy en día, podemos notar que las modas empiezan en París o en Park Avenue y terminan en los mostradores de las tiendas de descuento.
2. La *ley de la progresión geométrica*, llama la atención sobre la rápida diseminación de la moda, el temor, o la manía, desde su punto de origen.
3. La *ley de lo interno* antes que lo externo, ayuda a explicar el hecho de la preferencia a imitar la cultura propia antes que las culturas extranjeras.

Tarde tenía muy poco que decir acerca del proceso mismo de la imitación. El la comparaba con el estado de sueño hipnótico —el sonambulismo—, el cual lleva su curso bajo la dominancia de imágenes fotográficas formadas por el modelo en las mentes de las personas. Esta formulación corre paralelamente al concepto de sugestión, igualmente importante en la psicología social francesa del mismo período (por ejemplo Charcot y Le Bon).

La novedad y la invención según Tarde, son el resultado de imitaciones conflictivas. Toda oposición es un problema de choque entre modelos contrarios. La competencia, la discusión y la guerra, son las tres grandes formas de la oposición social; y surgen porque modelos contrarios están siendo imitados simultáneamente.

A diferencia de Durkheim, que era su compatriota, Tarde era un individualista. En una ocasión escribió a Baldwin en América; “tu punto de llegada fue mi punto de partida”, por esto quiso decir, que el análisis de la imitación que realizó Baldwin, como un mecanismo específico, en todo individuo, es el fundamento sobre el cual Tarde mismo construiría su más amplia sociología de la imitación.

Baldwin encontró en la imitación la llave para el desarrollo mental en el niño (1895-1897). Su relato llama la atención sobre el hecho de que parece que hay al menos dos formas de imitación —la no deliberada y la deliberada (hoy en día las podemos llamar reflejo condicionado e insightful<sup>3</sup>). Este proceso de desarrollo involucra tres estados. En el estado *proyectivo* el niño recibe impresiones de un modelo como una placa fotográfica recibe una imagen. (Aquí el significado de proyectivo difiere del uso moderno del término). En el estado *subjetivo* el niño tiende a asumir los movimientos, las tensiones y actitudes del modelo. Él es una “verdadera máquina copiadora” y no puede evitarlo. Debe hacerse notar que en este estado crucial del proceso, parece que Baldwin confía en la tendencia poco entendida de la mímica motora elemental. Incluso llama la atención sobre la gran cantidad de auto-imitación en la infancia (actividad circular refleja), la cual contribuye a la repetición del comportamiento del niño. Finalmente, en el estado expulsivo el niño llega a la comprensión del modelo —puede ser que reconozca que está actuando como otro; él sabe cómo siente el otro. Aquí la imitación es una vía para el conocimiento del *alter*.



<sup>3</sup> Insight —no hay traducción al español pero se refiere a una toma de conciencia de la realidad de uno mismo.

Mead (1934), fue más allá del estado expulsivo de Baldwin. Decía que hacíamos algo más que el simple hecho de imitar. Percibimos qué es lo que está haciendo el otro (a través de la imitación expulsiva), pero también percibimos nuestra propia respuesta ante ese hecho. Lo que ocurre es un proceso de entretejimiento. Todo acto es el resultado tanto de nuestro rol asumido, como de nuestras propias percepciones. Por tanto, de ahí se sigue una “conversación de gestos” desde la cual emerge un entendimiento mutuo y una continua acomodación y arreglo del conjunto de intereses de las personas. En el proceso, el lenguaje es el que tiene la mayor importancia, y los “símbolos significantes” llegan a ser sustituidos de la conversación de gestos. La teoría de Socialización de Mead no es exclusivamente “imitacionista”; sin embargo, su punto de partida se halla en la misma tradición.

Debemos hacer referencia a la tendencia de muchos escritores a incluir un *instinto de imitación* entre el popurrí de motivos postulados en la naturaleza original del hombre. William James lo hizo (1890). Bernard (1926) señala que el aceptar un instinto de imitación como un motivo innato entre muchos otros, ha sido una práctica común pero estéril en la historia de la ciencia psicológica y social.

Los escritores que hemos mencionado, con la posible excepción de Mead, consideran que la imitación tiene una fuerza motivacional. Escritores posteriores se han inclinado a desviar su atención del “por qué” al “cómo” del comportamiento de la imitación. La imitación es entonces considerada como el medio por el cual otros motivos alcanzan

sus objetivos. McDougall percibió este problema muy claramente, pues sentía que a diferencia de los instintos verdaderos, la imitación tenía muy poco o nada de carácter “impulsivo”, ni una meta definida. Le parecía que más bien se trataba de una tendencia innata no específica (1908, cap. 4). En este sentido le parecía que debería de ser clasificada junto con el juego y también con la *simpatía primitiva pasiva*, la cual hemos discutido anteriormente. Sin embargo, McDougall estaba muy confundido por el proceso de precisión que permite al niño (o a un loro), acomodar sonidos vocales a un modelo, así como por la tendencia manifiesta de los espectadores a asumir posturas tensas de bailarines o atletas que están observando, y también por la tendencia del niño a cargar con las tensiones de un adulto en su conducta motora y (emocional). Blanton y Blanton (1927), enfatizan la importancia de las posturas tensas en la madre, pues aún un niño de meses tiende a sumir esta tensión, de modo que el miedo de la madre se convierte en el miedo del niño.

Para la psicología social sigue siendo un enigma este proceso de *empatía*. Parecería que es genético y conceptualmente básico para el aprendizaje social y que se encuentra en el centro de cualquier teoría de la imitación. Como hemos dicho, la mímica motora parece ser reducible a un condicionamiento previo, pero en otros casos parece preceder y ser una precondition del aprendizaje. Sin embargo, aún no queda muy clara la naturaleza del mecanismo. Es obvio que el proceso mismo de percepción ocasiona ajustes motores (los ojos por ejemplo) que son *imitativos* de ciertas propiedades del objeto recibi-

A los ocho años, Luis XIII hace un dibujo parecido al que hace el hijo de un caníbal de Nueva Caledonia. A los ocho años, tiene la edad de la humanidad, tiene por los menos 250,000 años. Algunos años más tarde los ha perdido, no tiene más que 31, se ha vuelto un individuo, no es más que un rey de Francia, atolladero del que no saldrá nunca (Henri Michaux, citado por Javier Rodríguez Marcos).

do. Este hecho puede ser la clave que necesitamos. El problema es discutido más a fondo por Lipps (1907) y por G. W. Allport (1961, pp. 533-537).

La mayoría de las explicaciones del “cómo” de la imitación no llegan a tratar este fenómeno empático. Muchos autores se apoyan en la teoría *ideomotora*, con Cooley (1902, pp. 62f) que la fundamenta como sigue:

Una doctrina enseñada generalmente por los psicólogos es la idea de que una acción es en sí misma un motivo para esa acción y tiende intrínsecamente a producirla a menos de que algo intervenga para prevenirla. Si éste fuera el caso, encontraríamos que siempre tenemos un impulso para hacer lo que vemos, con tal de que sea algo que entendemos suficientemente como para ser capaces de formarnos una idea definitiva de hacerlo.

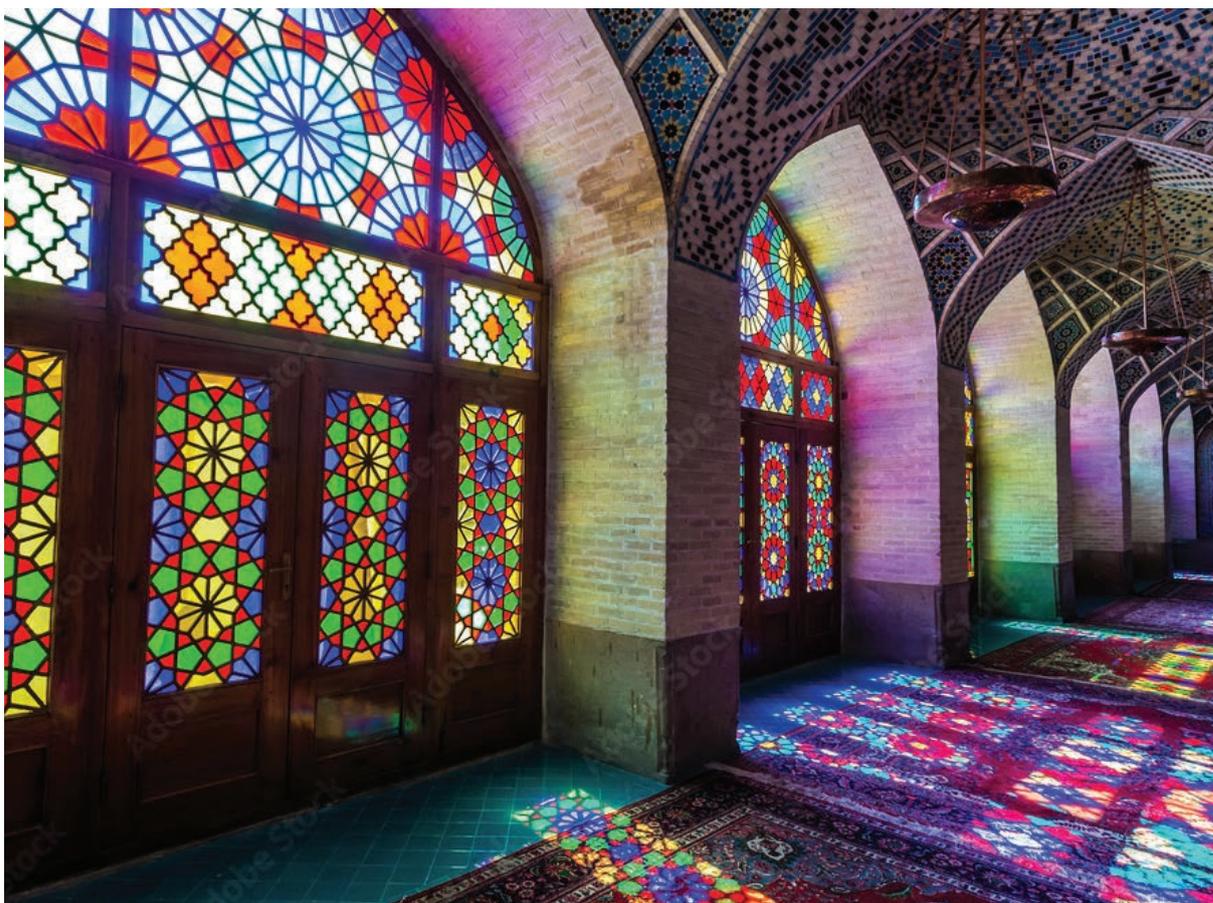
La teoría ideomotora nos continua “enseñando en general”. Sin embargo, su valor potencial como explicación de la imitación sería enorme, si fuera verdadera. Esta teoría dice, simplemente, que todas las “ideas” tienden a expresarse. Puesto que la mayoría de nuestras ideas vienen cuando estamos observando a otras personas (o cosas), a continuación tendemos a actuar (imitar) nuestra percepción del patrón de estímulo. Sin embargo, aunque no podemos decir que esta teoría no tenga mérito, es bastante ordinaria y requiere de una modernización y refinamiento considerable.

Cuando declinó la psicología de la idea y, surgió el conductismo, se buscó una explicación del comportamiento imitativo en las propiedades del *reflejo condicionado*. De esta manera encontramos el condicionamiento clásico (Pavloviano) planteado en las teorías de Humphrey (1921), F. G. Allport (1924), y Holt (1931). Tomaremos la declaración de Holt sobre este punto, en su formulación de lo que él llama el “principio de la repetición” (1931, p. 112).

Un niño aprenderá a repetir cualquier acción de otro siempre que la ejecución del acto por parte de otro estimule alguno de los órganos de los sentidos del niño en un momento en que el niño está involucrado en una ejecución (aleatoria) del mismo acto.

Para dar un ejemplo, tomaremos uno de los primeros juegos de los niños “aplaudir”. La teoría dice que primero el niño mueve sus manos casualmente en forma de aplaudir. El hecho de que lo haga tan repentinamente es un factor inicial muy importante, porque el reflejo circular implicado proporciona un tiempo considerable para que el condicionamiento se lleve a cabo. De igual modo, al ver esta acción el padre también aplaude (nótese que el padre es el primer “imitador”) y dice “aplaudir”. Posteriormente, el niño tiende a aplaudir cuando ve esta acción, o cuando oye la palabra “aplaudir”.

Mientras se trataba de mantener la simplicidad del planteamiento estímulo respuesta, los autores posteriores piensan que el *condicionamiento* clásico es inadecuado, y prefieren ver al fenómeno en términos del condicionamiento instrumental (llamado también *operante*), o “*reforzamiento*”. De acuerdo con esta teoría la imitación es aprendida porque proporciona recompensas y satisfacciones. El muchacho joven, por ejemplo, desarrollará una tendencia generalizada a imitar a su hermano, cuando obtiene un dulce, comodidad, y otras consecuencias apetecibles que siguen a la imitación (en un principio accidental) de la conducta del hermano. *Esta relación de dependencia mutua* es considerada por Miller y Dollard (1941) como explicativa de la mayoría de las formas de imitación. Pero se topa con dificultades cuando se aplica al proceso de copiado deliberado y consciente; y no parece aplicarse al fenómeno elemental de la mímica motora en los infantes, esto es, la mímica es anterior a la recompensa o satisfacción.



Los psicólogos de la Gestalt (Kohler, 1927; Asch, 1952, Cap. 16) dudan que una tendencia imitativa condicionada pueda establecerse aún con la ayuda de la recompensa. Al parecer los monos como los seres humanos requieren normalmente de una *comprensión* de la relación medio-fin, representada por un modelo antes de adoptarlo. Un organismo dirigido hacia un objetivo, reproducirá en la esfera motora lo que ve en un modelo *solamente* si se halla familiarizado con la situación y ve la importancia del modelo para lograr su objetivo. En este tipo de teoría estamos tratando con el copiado deliberado y consciente, el cual para muchos psicólogos es el principio del aprendizaje “insight” o el principio del aprendizaje “cognitivo”.

Pasando del nivel cognitivo al emocional, nos topamos con el concepto ya familiar de *identifica-*

*ción*. El término se refiere, obviamente, a la *imitación afectiva*. El muchacho se identifica con su padre, el negro con su raza y el filántropo con la humanidad. Este amplio término es el concepto clave en las explicaciones psicoanalíticas de la socialización (conformidad) del niño. Se dice que el niño aprende su moralidad y su estructura básica de carácter a través de la imitación emocional de los padres y de otras figuras autoritarias. Freud (1921) hace interesante observación de que la gente que no tiene una significancia emocional particular para nosotros, son comprendidos a través de la empatía, pero aquéllos que son de valor emocional para nosotros, lo comprendemos a través de la identificación.

Finalmente, subrayamos la importancia de la imitación en la antropología cultural. Wissler dice que sería difícil imaginar cómo podrían los



hombres poseer una cultura, sin asumir algunos procesos imitativos, pues la cultura, “debe ser perpetuada gracias a la imitación a los viejos por parte de los jóvenes del grupo” (1923, p. 206). En antropología, los *difusionistas* son acusados por exagerar los alcances de la adopción imitativa de los rasgos culturales. Los antropólogos que están a favor de un “origen múltiple” dicen que mucha imitación aparente es engañosa. Afirman que la gente con rasgos estructurales similares, con necesidades similares, hará las mismas cosas y producirá las mismas innovaciones, sin que se halle implicada la imitación. La misma cuestión se puede extender al comportamiento diario. Los niños y los adultos pueden hacer la misma cosa, bajo condiciones similares, sin estar realmente, imitando del todo.

#### RESUMEN

Al lector que encuentre este panorama que hemos descrito como incómodamente condensado, le beneficiará la lectura del segundo apéndice de Miller y Dollar, *Social Learning and Imitation* (1941).

La imitación es un concepto proteico. Su identificación inevitablemente debe quedar extremadamente abierta. *El término se refiere a cualquier ocasión en la que una situación de estímulo da lugar a una actividad motora de un tipo que se asemeja a la situación de estímulo.* A partir de que varios tipos de procesos pueden tener amplio resultado, podemos muy bien sospechar que no existe una entidad singular. Los investigadores y escritores han atraído la atención sobre al menos cinco mecanismos aparentemente distintos, que pueden estar implicados:

1. *Mímica motora (empatía), básicamente un motor perceptual de reacción, que hasta hoy en día todavía no ha sido totalmente comprendido. (Lipps, McDougall, Blanton y Blanton).*
2. *Condicionamiento clásico, incluyendo el principio de la repetición (Holt, Humphrey, F. H. Allport).*
3. *Condicionamiento instrumental, enfatizando las recompensas implicadas en producir ya sea un hábito imitativo específico o uno generalizado (Miller y Dollard).*
4. *Estructuración cognitiva, incluyendo todas las instancias de copiado deliberado y de la reproducción de insightful (Kohler, Asch).*
5. *Identificación, en la actualidad tiene varios significados, pero se enfatiza la disposición emocional de toda la persona para parecerse al modelo (Freud; White, 1963).*

Aunque no es imposible que en un tiempo estos procesos puedan ser reducidos exitosamente a una fórmula única, esa perspectiva parece bastante improbable.

Nosotros podemos afirmar, tal y como lo hicieron los primeros escritores en la materia, que su interés radica, principalmente, en las consecuencias sociales de la imitación. Aunque declinaba a postular un motivo y un mecanismo soberano, su interés real eran los resultados sociales de la adaptación (Bagehot, Tarde y hasta cierto punto Baldwin, Mead y Cooley). Eventualmente, por supuesto, la sociología de la adaptación recibirá la iluminación de los mecanismos de imitación, cuando se les entienda completamente, pero por el momento es conveniente verlos como problemas distintos. La sociología de la conformidad debe esperar por un mejoramiento de la psicología de los procesos que dan como resultado un comportamiento similar o igual.

## SUGESTIÓN

Como ya hemos señalado, la simpatía, la imitación y la sugestión son los “tres grandes”. Entre ellos han dominado mucha de la psicología social sistemática del pasado. Como hemos dicho, las diferencias entre ellas reflejan la preferencia, por parte de algunos autores, de enfatizar las funciones de lo afectivo, lo conativo o lo cognitivo, respectivamente.

El rasgo cognitivo del término sugestión se muestra claramente en la definición de McDougall (1908, p. 100).

La sugestión es un proceso de comunicación que resulta de la aceptación por convicción de una proposición comunicada en ausencia de motivos lógicamente adecuados para su aceptación.

McDougall sostuvo que las dinámicas del proceso se encontraban en el instinto del hombre hacia la sumisión; este instinto es despertado por cualquier persona o símbolo que tenga prestigio, y explica nuestra condescendencia hacia proposiciones comunicadas “en ausencia de motivos lógicamente adecuados”.

Históricamente se ha considerado a la sugestión como el concepto más importante de los tres. Esto es válido, aun cuando su impacto sobre la psicología social, no se dejó sentir, sino hasta 1890. Pero en ese tiempo fue tan persuasivo el trabajo de Charcot, Le Bon, Sighele, Sidis y otros, que casi todos los problemas en psicología social llegaron a ser formulados, tanto por los científicos como por la gente común, en términos de la sugestión. Hoy en día, la gente común aún se inclina a pensar respecto a todo el campo del comportamiento social, como un problema de “mentalidad colectiva”, “histeria colectiva”, “poder de sugestión”. El concepto provocó un matrimonio entre la psicología anormal y la psicología social. Si bien la unión se ha enfriado, no se ha disuelto por completo.

El proceso de la sugestión ha sido explicado de varias formas, principalmente se ha hecho en los siguientes términos:

1. *Magnetismo animal (mesmerismo)*
2. *Respuesta ideomotora*
3. *Disociación de la conciencia*
4. *Asociación de ideas, redintegración, condicionamiento*
5. *Reducción de tendencias determinantes*
6. *Identificación*
7. *Reestructuración cognitiva*

Tales explicaciones pertenecen tanto a la sugestión como al hipnotismo, ya que para la mayoría de los escritores el hipnotismo no es más que una instancia extrema del proceso sugestivo. Boring (1929, 1950) revisa muy bien la temprana historia de estos conceptos.

#### MAGNETISMO ANIMAL

Esta fue la fórmula vaga que ofreció Mesmer (1779). Al “magnetizar” una vara o un tubo, Mesmer encontró que cuando los sujetos en sus sentidos tocaban estos instrumentos, caían en un estado hipnótico y se hicieron obedientes a su voz. Aún en su tiempo la

explicación magnética de Mesmer fue cuestionada severamente.

#### RESPUESTA IDEOMOTORA

Braid (1843), rechazó a Mesmer e inventó el término *hipnotismo* para describir el fenómeno en discusión. El hipnotismo debía comenzar con una limitación del campo de la conciencia. La fijación sensorial es seguida por una restricción de ideas, proceso que llamó *monoteísmo*. Una idea fijada firmemente en la mente del paciente lleva sus bases y resultados hacia el comportamiento motor. Los cirujanos del momento se hallaban muy interesados, pues en la época anterior a la anestesia parecía ser una posibilidad esperanzadora el que las ideas fijadas en la mente del paciente a través de la hipnosis, pudieran mitigar el dolor del cuchillo.

Es importante subrayar aquí que gran parte de la psicología social del siglo XIX se hallaba dominada por el concepto de la *idea*. Uno oía hablar de los mecanismos de las ideas, de la asociación de ideas y de la acción ideomotora. Herbart, que fue el sucesor de Kant en Königsberg, fue una figura importante. Tuvo una influencia enorme en la práctica educacional. Debido a esto, la psicología educacional del siglo XIX llegó a ser en gran parte un problema de fijación de las ideas correctas (por ejemplo, por medio de cuadernos) en las mentes de los niños, se esperaba que tales ideas resultasen en acciones correctas. En este período Michael Faraday (1853) trató de mejorar “la condición mórbida del pensamiento público” mediante el señalamiento de que la levita-



**Braid (1843), rechazó a Mesmer e inventó el término hipnotismo para describir el fenómeno en discusión. El hipnotismo debía comenzar con una limitación del campo de la conciencia.**

ción y otros fenómenos espiritualistas, podrían ser explicados fácilmente por los sutiles efectos de la idea sobre el movimiento físico. El resultado directo de las ideas de movimientos en acción llegó a ser conocidas como *dinamogénesis* y se consideró como un caso especial de la teoría ideomotora. La gran reputación de esta teoría, prolongada hasta la época de William James de observa en el apoyo entusiasta de éste (1890, Cap. II p. 526).

Podemos entonces dar por sentado que toda representación (idea) de un movimiento tiene como objetivo despertar, en algún grado, el movimiento actual.

Liébeault (1866), publicó un trabajo muy importante en el cual introdujo explícitamente el concepto de *sugestión*, insistiendo en que el proceso era idéntico al del hipnotismo, y que toda la gente, bajo condiciones favorables, podía ser hipnotizada. Para él la sugestión era meramente la actuación de una idea fijada con armonía en un campo de atención limitada. Este énfasis en la armonía se adelanta al debate de McDougall de que el instinto de sumisión emerge en todos los casos de sugestionabilidad y también, el énfasis aún más fuerte que hace Freud en el hecho de la identificación como esencia para el estado de armonía que hace posible el comportamiento sugestionado.

Bernheim (1884), siguió el pensamiento de Liébeault y a través de su dirección de la escuela de psiquiatría Nancy, influyó para que se estableciera la psicoterapia sugestiva, basada en la opinión de que la sugestión es esencialmente un proceso ideomotor normal. Es interesante hacer notar que el mismo Freud tradujo el libro de Bernheim al alemán, aunque posteriormente su pensamiento se desvió mucho del de Bernheim.

#### DISOCIACIÓN DE LA CONCIENCIA

En oposición a las teorías de la escuela de Nancy, nació en París la escuela de Salpêtrière, encabezada por Jean Martin Charcot (*Oeuvres complètes*, 1888-1894). Charcot, como clínico persuasivo y dramático, demostró a audiencias discrepantes el fenómeno de la separación histérica de la personalidad bajo condiciones hipnóticas. A diferencia de la escuela de Nancy, Charcot, sostuvo que sólo las personalidades histéricas podían ser hipnotizadas (por tanto la hipnosis y la sugestión normal no forman un continuo). Algunos de los estudiantes de Charcot, como por ejemplo Pierre Janet y Boris Sidis, modificaron esta posición extrema. Sidis (1898) consideraba al hipnotismo como una *sugestionabilidad anormal* señalada por una profunda disociación y disgregación de la conciencia. En contraste, la *sugestionabilidad normal* es insuficiente para el hipnotismo verdadero, pero también se trata de

Quien estudia la historia de la arquitectura reciente en su conexión con las formas de vida de la sociedad mediatizada reconoce inmediatamente que las dos innovaciones arquitectónicas con mayor éxito del siglo XX, el apartamento y el estadio deportivo, están en relación directa con las dos tendencias sociopsicológicas más amplias de la época: la liberación de individuos, que viven solos, mediante técnicas habitacionales y mediáticas individualizantes, y la aglomeración de masas, igualmente excitadas, mediante acontecimientos organizados en grandes construcciones fascinógenas (Peter Sloterdijk, 2004, *Esferas III*, Siruela, p. 432).

hacer menos tajante la división entre la conciencia guardiana, que despierta, guía y controla, y el reflejo automático y subconsciente del yo. La sugestión anormal puede ser inducida a través de órdenes directas (“Te estás quedando dormido”), sin embargo la persona normal tiende a resistirse a las órdenes directas y a responder solo a las sugerencias sutiles e indirectas introducidas en el “momento psicológico” (“Tommy ya es hora de dormir”). Sidis resume sus puntos de vista bajo tres leyes:

1. *La sugestibilidad varía directamente con la disociación de la conciencia e inversamente con la unificación de la conciencia.*
2. *La sugestibilidad normal varía directamente con las sugestiónes indirectas e inversamente con las sugestiónes directas.*
3. *La sugestibilidad anormal, esto es, la hipnotizabilidad, varía directamente con las sugestiónes directas e inversamente con las sugestiónes indirectas.*

Por supuesto, la influencia de Charcot fue muy grande en la psiquiatría clínica, lo fue tanto en los estudiantes que siguieron sus enseñanzas de cerca (Morton Prince), como en aquellos que se separaron de él o reaccionaron en su contra (Janet, Sidis, Binet, Freud). Igualmente grande fue su influencia sobre los psicólogos sociales, quienes en la doctrina de la disociación encontraron una explicación para los fenómenos de las multitudes, la colectividad, la histeria colectiva y el liderazgo demagógico. Quizás el libro más importante que se ha tenido en la psicología social es *The Crowd* (1895) de Le Bon; éste es el producto de la enseñanza de Charcot. Posteriormente hablaremos de este libro más ampliamente.

Esta escuela de pensamiento tenía un punto de vista muy pesimista acerca de la naturaleza sub-

consciente del hombre. Ya sea liberado por hipnosis, ataque histérico o condiciones de turba, el yo automático subconsciente es un actor antisocial. En 1886, Robert Louis Stevenson inmortalizó el punto de vista charcotiano en *El extraño caso del Dr. Jekyll y Mr. Hyde*, una clara evidencia de que las enseñanzas dramáticas de la Escuela Salpêtrière se habían convertido en ese momento en propiedad pública internacional. Una o dos décadas más tarde, a pesar del rechazo de Freud a las formulaciones de Charcot, su concepto del ello inconsciente asumió la misma función esencial que el yo subconsciente escindido de Charcot. Este concepto también pasó a ser propiedad pública y de psicología popular hasta nuestros días.

Como hemos mencionado, a partir de 1890 muchos escritores aplicaron entusiastamente, el concepto de disociación al comportamiento social, dando como resultado la fusión entre la psicología social y la anormal. Morton Price, alumno de Charcot, encontró totalmente natural ampliar la esfera de acción del *Journal of Abnormal Psychology* que había establecido en 1908, y al que rebautizó en 1922 como *Revista de Psicología Social y Anormal*. Consideraba que los dos campos estaban indisolublemente ligados. Por razones prácticas de lugar, y no por razones teóricas, el *Journal* se dividió en 1965 en dos períodos separados – uno volviendo al título original, el otro convirtiéndose en el *Journal of Personality and Social Psychology*.

#### ASOCIACIÓN, REDINTEGRACIÓN Y CONDICIONAMIENTO.

Un tipo de teorización más convencional, mantiene a salvo a la sugestión dentro de los límites del asociacionismo simple. Un estímulo *sugiere*, es decir, provoca una idea particular (una tendencia determinada, una orientación mental) que conduce a una respuesta particular. Para un pescador un día soleado en primavera *sugiere* pescar. El psicólogo



escocés, Thomas Brown (1820), empleó el término “sugestión” como totalmente equivalente al de “asociación”. Aunque Bernheim (1884) de la escuela de Nancy, reconocía la importancia de la armonía y de la respuesta ideomotora, también afirmaba que cada impresión, cada imagen mental, cada asociación, era una sugestión. Ligeramente diferente es la formulación de Titchener de que “una sugestión es cualquier estímulo, externo o interno, acompañado o no acompañado de la conciencia, y que provoca una tendencia determinada” (1916, p. 450).

Una variante de este punto de vista hace de la sugestión un problema de redintegración. Una disposición previamente formada, de un orden altamente complejo, puede volverse a despertar, como un todo, por una idea asociada. El día soleado de primavera es la idea; “ir a pescar” es la respuesta compleja activada. Hamilton (1859) llamó la atención por primera vez sobre esta relación de “despertar en parte el todo” en asociación. Posteriormente Hollingsworth (1920) utilizó ampliamente esta formulación para explicar la sugestión tanto en sujetos normales como anormales.

El concepto de la respuesta condicionada está muy relacionado con esta línea de pensamiento. Las sugestiones son ideas condicionadas y el proceso implicado es simplemente la reactivación de una vía motora a la que se ha condicionado la idea. “Tom, vete a la cama” (sugestión directa) y “Tom es hora de ir a dormir” (sugestión indirecta) son señales destinadas a reactivar los hábitos nocturnos de Tom. Esta perspectiva la encontramos en todos los análisis conductistas del fenómeno social, tales como los de F. H. Allport (1924), Bechtrew (1932) y Hull (1934).

La dificultad manifiesta de estos análisis es que no pueden distinguir a la sugestión de cualquier otro proceso de asociación de ideas, o de cualquier secuencia de estímulo-respuesta. Mientras que es indudablemente verdadero que la sugestión debería

ser vista propiamente, como un tipo de fenómeno asociativo, ¿Cómo la vamos a distinguir de otros tipos de asociación?

## REDUCCIÓN DE TENDENCIAS

### DETERMINANTES

La diferencia que necesitamos la ofrece Warren (1934) en su *Dictionary of Psychology*, pues ahí nos indica que la sugestión es un

... estímulo, usualmente de naturaleza verbal, por medio del cual un individuo busca hacer surgir la acción en otro a través de eludir las funciones críticas e integradoras.

La definición de McDougall, que ya hemos citado, es similar y se refiere a la aceptación de una proposición sin bases lógicamente adecuadas. En esta definición y en otras similares, la atención se dirige a una restricción en las determinantes del comportamiento. El individuo no está por el momento actuando sin la total determinación propia. Dado que la sugestión procede de acuerdo con las leyes de asociación (condicionamiento), debemos de tener en cuenta también los impedimentos de las asociaciones normales; por tanto el resultado final en el comportamiento se debe a un campo selecto de determinantes. Como lo hemos hecho notar, Braid llamó a estos impedimentos *monoideismo*. Cuando hablamos de la “reducción de las tendencias determinantes” por supuesto que no nos estamos refiriendo al número total de asociaciones presente sino a un impedimento funcional del campo mental por medio del cual las funciones “críticas e integradoras” son eludidas.

Vamos a tomar el caso de un hombre que compra ropa bajo la persuasión de un vendedor elocuente. El vendedor señala las virtudes de las prendas en términos de moda, lucimiento y comodidad. Bombardeado por estos argumentos, el cliente se rinde

ante la persuasión; pero él no ha dado el debido peso a consideraciones igualmente relevantes, que podrían evitar la compra —tales como lo caro, la necesidad de un guardarropa específico y los gustos personales. Aunque el vendedor pudo haber introducido *más* tendencias, hablando funcionalmente, el vendedor ha reducido las determinaciones *efectivas*. Por lo tanto, la adquisición del comprador es, en parte, si no es que totalmente, el resultado de la sugestión.

A principios del siglo, una gran cantidad de pensamientos y escritos psicológicos fueron ordenados de acuerdo con el concepto de sugestión. Muchos libros y artículos trataban de automatismo, disociación, histeria y problemas similares. Contra esta corriente, Binet (1900), hizo dos colaboraciones importantes. Reaccionó en contra de la hipnosis, conviniendo con Wundt en que su uso era inmoral, y en su lugar buscó métodos “inofensivos” por medio de los cuales explorar la “sugestionabilidad normal”. Al hacer esto, Binet se alejó de Charcot y se acercó a Bernheim. Su segunda colaboración tenía que ver con la invención de métodos experimentales. Presentó niños, pinturas, líneas y cuestionarios de tal manera que algunas *ideas directrices* fuertes fueran colocadas fijamente en sus mentes. Posteriormente se les pedía que reprodujeran el estímulo con el resultado de que las distorsiones específicas ocurrían en la dirección de la idea implantada. En el comportamiento grupal, Binet observó los efectos del prestigio entre los niños. Los líderes en los grupos experimentales de niños, probaron ser menos sugestionables que sus seguidores. Debido en gran parte a los esfuerzos de Binet, la sugestión llegó a ser un problema standard tanto para la psicología académica, como para la psicología clínica.

En especial, existe un problema que tiene que ver con las condiciones de la sugestionabilidad. ¿Quién es sugestionable? Las respuestas dadas y resumidas por Ross (1908) incluyen varias afirmaciones du-

dosas. Ciertas especies de animales (ovejas, por ejemplo) son más sugestionables que otras; ciertas “razas” (Franceses y Eslavos), son más sugestionables que otras (Anglosajones); los niños son más sugestionables que los adultos; las mujeres más que los hombres. La gente es sugestionable si son temperamentalmente distraídos, o si están en un estado emotivo (los celos de Otelo). Son vulnerables hacia las fuentes de posesión de prestigio, y hacia afirmaciones repetidas muy a menudo; y son especialmente sugestionables en las multitudes.

Estas son proposiciones audaces y no probadas. Sólo en años recientes se han hecho estudios completos (empleando el término *persuasión* en lugar de *sugestión*). Hovland y Janis (1959) afirman que, hasta cierto punto, la persuasión está ligada al contexto. Luego entonces, una mujer puede ser persuasible con respecto a sus inversiones, pero no en cuanto a cómo cuidar su casa. Al mismo tiempo hay una buena evidencia de que la sugestionabilidad es a menudo, una característica general. Una persona que cede a la persuasión verbal en una dirección es probable (pero de ninguna manera seguro) que ceda a otras persuasiones verbales.

Cantril ha clarificado la dinámica del proceso. El argumenta que la sugestión ocurre, especialmente cuando el individuo se enfrenta a una *situación crítica*, en la cual no se puede tomar una decisión inmediata. El individuo aceptará la proposición sugerida por convicción (y acción). (1941, p. 64 f):

(1) Si el individuo no tiene un contexto mental propio para interpretar el acontecimiento o (2) cuando su contexto mental es tan rígido que la sugestión hace surgir automáticamente el contexto (por ejemplo un prejuicio) y la persona falla en examinar la situación correctamente, entonces se puede decir que la primera condición resulta del aturdimiento y la segunda del “deseo de creer”

Para entender este punto de vista diremos que, una persona actuará acriticamente (con una reducción de sus tendencias determinantes) si se haya poco familiarizada con un tópico, o desacostumbrada, o si es incapaz de darse cuenta de la sugestión que se le está ofreciendo -en pocas palabras, si su organización mental se haya *no estructurada*. La persona está, de algún modo, propensa a aceptar la sugestión si checa con sus *estereotipos rígidamente estructurados*, y en consecuencia nutriendo y poniendo en acción actitudes preexistentes, prejuicios y creencias. Tanto una mente voluble, como una mente muy rígida favorecen a la sugestionabilidad.

Dentro de este marco de trabajo podemos hacer una psicología completa del control de las multitudes, demagogias y propaganda. En ocasiones por ejemplo, los líderes tratan por medio de diversos ardides, de sugestionar a las personas de mente “no estructurada”. Los demagogos empiezan por llamar la atención acerca del mal estado de los negocios, de la corrupción del gobierno o de la amenaza de la pobreza, de la enfermedad, del fracaso. Cuando la gente está bastante indecisa por toda la información, entonces el propagandista establece el remedio. Este es aceptado, como una forma de salir de la confusión. O es aún más frecuente que los demagogos apelen directamente a las convicciones “rígidas” de la gente. El propagandista, orador o anunciador simplemente asocia su producto (o mensaje) con los ídolos preexistentes (sentimientos, prejuicios, convicciones). Y es aceptado porque es congruente con los deseos y aversiones preexistentes de las personas. En una ocasión, George Bernard Shaw definió a la propaganda como “la organización de la idolatría” (la organización del mensaje del protagonista como un ídolo viejo).

#### IDENTIFICACIÓN

Como hemos visto, McDougall consideró al instinto de sumisión como un eslabón necesario en el pro-

ceso de la sugestión. La escuela de Nancy creía que era necesaria una buena armonía entre el sugestionador y el sugestionado. Freud no creía en ninguno de estos dos puntos de vista. El rechazaba completamente los conceptos de sugestión e hipnosis de la escuela de Nancy y Salpêtrière, con cuyas teorías y terapias estaba muy familiarizado. Existe una razón más profunda de porqué un líder atrae seguidores y es capaz de moldear su comportamiento – y es porque encuentran en él un objeto de amor, uno que lo relaciona a él mismo con sus necesidades sexuales frustradas (Freud, 1921). En el caso de grupos masculinos y las multitudes (por ejemplo la avalancha de soldados nazis), se revela un interés homosexual profundamente reprimido, a través de su pasividad hacia el líder, y de su identificación hacia éste. A lo que se ha llamado sugestión, en especial en situaciones de masas, es en realidad una consecuencia de la identificación. Waelder (1939) ha explicado esta teoría muy ampliamente, con especial referencia a la relación líder-seguidor de tiempos de guerra. Su mérito se encuentra en llamar la atención sobre la importancia del lazo emocional como causante del comportamiento obediente.

#### REESTRUCTURACIÓN COGNITIVA

En años recientes se ha expresado un considerable escepticismo referente a la utilidad, y aún más a la validez del concepto de sugestión. Por ejemplo, Asch ha declarado, categóricamente, que “el caso de la doctrina de la sugestión, no ha sido probado” (1948, p. 251).

El argumento se centra en la pregunta de si en realidad existe alguna diferencia entre la conducta que se dice que muestra sugestionabilidad, y la conducta que se dice que muestra una habilidad crítica o una total determinación propia. Otra forma de establecer la controversia es en términos de la *racionalidad*. La persona que nos parece que es sugestionable ¿se comporta en realidad con menor



## El teórico cognitivo sin embargo, señala que el nombre del autor altera todo significado del estímulo. Este hecho se comprueba por la tendencia de los individuos a interpretar la “rebelión” de diferentes formas.

racionalidad que la persona que nos parece no-sugestionable? Desde su propio punto de vista, los dos están actuando, probablemente en una forma inteligente, haciendo el mejor uso que pueden de la información total que los confronta.

Un ejemplo experimental será suficiente para esbozar este punto de vista (el cual se deriva de la fenomenología y de la psicología de la Gestalt). Se les pide a los sujetos que piensen acerca del siguiente pasaje de Thomas Jefferson:

Yo sostengo que una pequeña rebelión, ahora y después, es algo bueno, y es tan necesaria en el mundo político, como las tormentas lo son en el mundo físico.

Cuando se les pregunta si están de acuerdo con el sentimiento explicado y qué es lo que realmente significa para ellos; los sujetos generalmente lo aprueban e interpretan la palabra “rebelión” como algo parecido a una agitación menor. Pero cuando a los individuos se les dice que el autor es Lenin, ordinariamente repudian la información e interpretan la palabra “rebelión” como una revolución violenta. (Asch, 1952, pp. 419-425),

¿Qué es lo que está sucediendo entonces? La doctrina de la sugestión diría que la gente mantiene actitudes emocionales previas hacia Jefferson y Lenin; el primero sería “bueno” y el segundo “malo”. Por tanto, cuando el argumento atribuido a Lenin es rechazado, no es porque sea visto desde un punto de vista crítico, sino que únicamente se está

respondiendo en términos del prejuicio propio en contra de Lenin. Y el mismo argumento es aceptado cuando “reintegra” nuestra propia veneración a Jefferson. Por lo tanto, la persona es sugestionable cuando no reacciona al argumento en forma correcta, sino sobre la base de actitudes preformadas hacia el autor referido.

El teórico cognitivo sin embargo, señala que el nombre del autor altera todo significado del estímulo. Este hecho se comprueba por la tendencia de los individuos a interpretar la “rebelión” de diferentes formas. Si Jefferson hubiera escrito el pasaje, sólo hubiera querido decir agitación menor; si Lenin lo hubiera escrito, seguramente hubiera tenido en mente una revolución violenta. En consecuencia, no se trata del “mismo” pasaje, sino que es evaluado en forma diferente, debido a la fuerza de sugestión de los nombres de los supuestos autores. Por el contrario, dos estímulos diferentes son evaluados racionalmente (esto es, de acuerdo con el verdadero significado del estímulo en el contexto). Como dice Asch, no es el juicio del objeto lo que se altera (a través de la sugestión), sino que el objeto del juicio en sí mismo se altera y se interpreta objetiva y racionalmente.

Es dudoso que esta línea de pensamiento pueda ser ampliada como para eliminar la necesidad de un concepto distinto al de sugestión. Aún en el caso mencionado, parece muy claro que los prejuicios de la gente hacia Jefferson o en contra de Lenin, son factores activos en el proceso de interpretación, y que por consiguiente, hay una tendencia a reaccio-

# Las tendencias dinamogénicas pueden estar presentes también. La redintegración y el condicionamiento ayudan a representar con precisión los determinantes decisivos de la conducta.

nar al argumento, no con todas nuestras asociaciones críticas; sino primeramente, sobre la base de patrones de reducción de tendencias determinantes, activadas por el supuesto nombre del autor.

El término *reestructuración cognitiva* describe en verdad (fenomenológicamente) lo que parece que sucede en todos los casos de sugestión. Nosotros percibimos e interpretamos problemas en forma diferente y en circunstancias diferentes. Pero la reestructuración cognitiva es un concepto *explicativo*, sigue siendo una interrogante. Este concepto sirve para advertirnos que mucho del comportamiento que parece sugestionable e irracional a otros, no lo es tanto desde el punto de vista del actor. Él está haciendo lo que puede con las circunstancias dadas. Sin embargo, el hecho está en que bajo *ciertas* circunstancias su comportamiento es mucho más crítico y con una determinación propia que en *otras* circunstancias. Por lo tanto, todavía necesitamos el concepto de sugestión para designar el comportamiento que resulta de un conjunto limitado, en lugar de uno completo, de determinantes.

## RESUMEN

La mayoría de los puntos de vista, si no es que todos los que han analizado aquí, contienen algo de verdad. Iniciamos con la simple observación de que en ciertas circunstancias, más que en otras, la gente actúa con una capacidad crítica menor. Cuando su sentido crítico está total o parcialmente en suspenso, existe la posibilidad de encontrar un alto grado de predominancia de una idea o imagen (monoi-

deísmo). Las tendencias dinamogénicas pueden estar presentes también. La redintegración y el condicionamiento ayudan a representar con precisión los determinantes decisivos de la conducta. En casos extremos puede haber una división histérica de la personalidad. En todos los casos se da una reestructuración cognitiva, en el sentido de que el individuo organiza las determinantes que actúan sobre él. A menudo, esta organización puede ser controlada desde afuera, si están presentes las condiciones apropiadas (por ejemplo, una mente voluble, o una mente muy determinada), y si los líderes o manipuladores utilizan atracciones eficaces, ayudados quizás por mecanismos brillantes (fijación sensorial) y elocuencia. La armonía, la identificación, una actitud sumisa y los hábitos de obediencia facilitan en gran medida este proceso. Y tal y como Hovland y Janis (1959) lo muestran, las personalidades inseguras son, en general, las personalidades más propensas a la sugestión.

Por lo tanto, la sugestión es un fenómeno completo. Necesitamos de todos los insights que la historia nos ha legado para construir una teoría adecuada y comprensiva.

## LA MULTITUD

Platón le temía a la democracia porque le temía a la irracionalidad de los hombres. En soledad relativa pueden reflexionar sabiamente, pero en conjunto su razonamiento es defectuoso. "Aunque cada ciudadano ateniense hubiera sido un Sócrates cada asamblea ateniense hubiera sido una chusma".



Aunque esta desconfianza en la colectividad humana es antigua y repetitiva, no fue sino hasta la década de los 1890 que se pudo disponer de una teoría sistemática del comportamiento de las multitudes.

La confianza de Le Bon en la sugestión, considerada como una escisión histórica de la personalidad, se ve en la siguiente cita. En una multitud, escribe (1895, p. 35).

(...) el individuo puede ser llevado a un estado tal que, habiendo perdido completamente su personalidad consciente, obedece a todas las sugerencias del operador, quien le ha privado de dicha personalidad, y lleva a cabo actos en total contradicción con su carácter y hábitos.

Las condiciones de la multitud liberan prejuicios, tradición racial e instinto bruto. El nombre de la multitud (p.35)

(...) ya no es consciente de sus actos. En su caso como en el caso del sujeto hipnotizado, al mismo tiempo que ciertas facultades son destruidas, otras pueden ser llevadas a un alto grado de exaltación. Bajo la influencia de la sugestión, llevará a cabo ciertos actos con un ímpetu irresistible.

La gente en las multitudes y los líderes de estas son dados a la acción, nunca hacia el pensamiento crítico. Cuando un hombre se une a una multitud “desciende varios peldaños en la escalera de la civilización. Aislado puede ser un individuo culto; en

una multitud es un bárbaro, es decir, un ser que actúa por instinto” (p.35). Dado que Le Bon creía en la sugestión excesiva de las mujeres y de ciertas razas, agrega: “Las multitudes se distinguen en todas partes por características femeninas, pero las multitudes latinas son las más femeninas de todas” (p.44).

Después de aplicar la teoría de la disociación a los miembros de la multitud, Le Bon se refiere a los atributos del líder. Esta es una persona que sabe cómo invocar imágenes claras y puntualizadas, “libres de toda explicación accesoria”. Las multitudes sólo actúan sobre la base de *ideas similares a imágenes*. Aunque éstas pueden ser accidentales y pasajeras, como las que usaría un rematador o un merolico para lograr una venta, más frecuentemente son convicciones profundas y fundamentales de orden instintivo o cuasi-religioso. Pero en cualquier caso, el líder sólo tratará con ideas similares a imágenes que apuntan directamente hacia la acción (teoría ideomotora). La herramienta inmediata del líder en el control de ideas es la palabra correcta: “la palabra no es más que el botón de una campana eléctrica que los llama” (p. 118). La palabra evoca la imagen, la imagen evoca el sentimiento, el sentimiento lleva a la acción. Las multitudes “no son influenciadas por la razón, y sólo entienden la burda y rápida asociación de ideas... Las leyes de la lógica no actúan sobre las multitudes” (p.128). El líder astuto obedecerá los principios de afirmación y repetición. Aseverará, no discutirá; y sobre todo, como Hitler también aconsejó posteriormente, repetirá su proposición miles de veces. Al discutir los principios

La bibliografía técnica sobre aeronáutica constata que los rusos confían al cosmos el destino ulterior del excremento de los astronautas, mientras que los estadounidenses traen consigo a la Tierra las excrecencias de los suyos en el espacio. Hasta ahora no se ha publicado ninguna interpretación de esa diferencia desde el punto de vista de la psicología de los pueblos (Peter Sloterdijk, 2004, Esferas III, Siruela, pp. 252-3).

elementales del control de multitudes Le Bon puso el escenario para los trabajos modernos de liderazgo demagógico (cf. Lowenthal y Guterman, 1949) y de las reglas de la propaganda (cf. Doob, 1935).

Es obvio que Le Bon tenía una mala opinión acerca del hombre de la multitud. El veía a las multitudes como una amenaza para las instituciones establecidas. Las multitudes florecen al decaer la civilización. Le Bon escribió: “La era en la que estamos a punto de entrar será en verdad la era de las multitudes”. Las masas están resueltas a destruir a la sociedad tal y como la conocemos y a remontarnos al “comunismo primitivo”. ¿Estaba Le Bon pensando proféticamente en los surgimientos fascistas y comunistas del siglo XX? Sin embargo, a pesar de su aprensión y conservadurismo, Le Bon no estaba dispuesto a condenar la democracia. Mientras que rechaza la irracionalidad de las multitudes electorales, de los jurados y de los parlamentos piensa que vale la pena el riesgo de sus errores porque, a su manera, las multitudes expresan las aspiraciones fundamentales de su raza y en ciertos momentos actúan con heroísmo.

La evaluación de Sighele era distinta. Este escritor italiano –cuyas teorías básicas eran tan parecidas a las de Le Bon, que ambos cayeron en grandes discusiones acerca de su prioridad- dijo que la democracia por su tendencia a las multitudes, era un mal. Como apéndice de su *Psychologie des sectes* (1895), publicó un ensayo, “Contre le Parlementarisme”, que fue una de las bases de la ideología fascista posterior. Los parlamentos son multitudinarios - ¡fuera con ellos! Curiosamente Sidis (1898), un americano, sacó conclusiones contrarias con premisas semejantes. Al igual que Le Bon y Sighele, él mantenía que la sugestión era un mal fundamento, pero creía que la democracia podía y debía combatir sus destrozos mediante la educación apropiada, de manera que eventualmente las decisiones del electorado y los parlamentos fueran hechas más racionalmente.

El trabajo de Sighele tiene un carácter sistemático que merece atención. Sus tres volúmenes forman una serie lógica: *Le crime à deux* (1893), *La foule criminelle* (1891), y *Psychologie des sectes* (1895). Todos están saturados de referencias a los males de la sugestión. La naturaleza subconsciente del hombre es bestial y criminal. Por lo tanto, sugestión y criminalidad están inevitablemente unidas. Como Lombroso y muchos de sus conciudadanos, Sighele estaba cautivado por el estudio del crimen y otras manifestaciones anormales de la vida social. Pero lo que vale hacer notar de este autor es su concepción ordenada de la psicología social. Él trata la relación diádica –dos individuos unidos, como un sugestionador y un sugestionado, con el colectivo transitorio más grande de la multitud, y eventualmente, con grupos o sectas más organizadas y duraderas. Parece que ningún otro psicólogo social ha enfocado su trabajo a nivel básico de la diada y después probado sus opiniones en relación con agrupamientos progresivamente mayores. La idea es buena, sin embargo, la relación diádica ha sido extensamente tratada por Simmel (1950) y por Heider (1958).

Tanto Le Bon como Sighele sostienen que los fenómenos de multitudes no necesariamente requieren de proximidad física. Aunque la mayoría de las multitudes están *congregadas*, pueden estar (especialmente en estos tiempos de radiocomunicación), asociadas. Aun en su época, Le Bon observó (1895, p. 27):

Miles de individuos aislados pueden adquirir en ciertos momentos, y bajo la influencia de ciertos sentimientos violentos –tales como por ejemplo, un gran acontecimiento nacional- las características de una multitud psicológica.

Aunque es cierto que los fenómenos de masas se dan sólo en multitudes congregadas, debemos considerar que hay excepciones. Se conocen por lo menos dos casos de pánico asociado –el resultado de



la transmisión por radio de *La Guerra de los Mundos* de Orson Wells en los Estados Unidos en Octubre de 1938 (Cantril, 1940), y en Ecuador en Febrero de 1949 (Britt, 1950, Sección 31).

La influencia combinada de Charcot, Le Bon, Sidis, Sighele y Tarde sopló como un vendaval sobre el sociólogo estadounidense, E. A. Ross. Su *Psicología Social* (1908) llevó a un clímax a este vigoroso movimiento. Mientras que Ross trata muchas de las consecuencias de la sugestión (modas, manías, conformidad, costumbre), considera a las multitu-

des como el fenómeno masivo culminante. En ellas se encuentra al máximo la fuerza de la sugestión multiplicada. El individuo “no tiene el poder para controlar su posición o sus movimientos”. La descripción que hace Ross de las multitudes se apega estrictamente a lo que hemos descrito, con una atmósfera de exageración melodramática.

Dirigiendo nuestra atención a un fenómeno relacionado con las multitudes congregadas —el de las “manías”, enunciamos en breve las leyes de Ross (1908, p.76):

Hay multitudes de hambre, multitudes de temor (pánico), multitudes agresivas y otros tipos emocionales de masas, y cada una corresponde a alguna represión que lucha por una salida.

1. *Una manía tarda en desarrollarse al máximo.*
2. *Cuanto más extensos sean sus estragos, más fuerte será el tipo de intelecto que hará preso*
3. *Mientras mayor sea su desarrollo, las proposiciones que se crean serán más absurdas.*
4. *Una manía es frecuentemente seguida por otra.*
5. *Una sociedad dinámica (la Americana, por ejemplo) presenta más manías que una estancada en la costumbre.*
6. *Mientras más fuerte sea la manía, será más aguda la reacción adversa.*
7. *La homogeneidad étnica o mental favorece la manía.*

Dejemos que el lector se haga las siguientes preguntas: ¿Cuál sería un buen ejemplo para ilustrar cada una de estas leyes?, ¿En qué se basó Ross para proponerlas?, ¿Son estipulaciones científicas bien fundamentadas? ¿Por qué sí o por qué no? Si el lector se toma la molestia de llevar a cabo este ejercicio, estará preparado para evaluar apropiadamente la

escuela de pensamiento de la sugestión-imitación que hemos estado discutiendo.

*The Behaviour of Crowds* (1920) de E. D. Martin se basa tanto en Le Bon y Ross como en Freud. De los primeros el autor deriva la creencia de que “la mente de la multitud es un fenómeno que debería clasificarse junto con los sueños, con las creencias erróneas y con los diversos tipos de conducta automática” (p.19). De Freud extrae la creencia de que las multitudes son agentes de liberación de impulsos reprimidos. Hay multitudes de hambre, multitudes de temor (pánico), multitudes agresivas y otros tipos emocionales de masas, y cada una corresponde a alguna represión que lucha por una salida. Bajo condiciones adecuadas las multitudes ofrecen un canal para su liberación. Por lo tanto, en este sentido, las multitudes son una manera no peligrosa para que las personas “se aloquen juntas”. Aunque Freud (1921), estaría en parte de acuerdo con esto, hemos visto que para su teoría de la sugestión y la multitud es necesario añadir el atributo de la identificación entre los miembros y su líder.

La conducta del pánico es estudiada por Schultz (1964), quien también aporta una útil bibliografía del tema. Smelser (1963) ofrece un estudio moderno más amplio. Finalmente, el lector es referido al capítulo 35 de Milgram y Toch, en el Volumen 4 de esta obra<sup>4</sup>.



<sup>4</sup> Lindzey, G. y Aronson, E. (1954). *The Handbook SOCIAL PSYCHOLOGY*. Second Edition, Volume One. Addison-Wesley Publishing Company.

## LA MENTE GRUPAL

Muchos autores, pasados y presentes, estarían de acuerdo en que la interacción de mentes individuales produce una forma común de pensamiento, sentimiento, y voluntad diferente a la de las mentes aisladas y a la de la simple suma de las mentes.

Sin embargo, la frase “una forma común de pensamiento, sentimiento y voluntad” es susceptible a varias interpretaciones. En el período aproximado de 1850-1930 estas interpretaciones eran consideradas intentos para resolver el problema de la mente grupal. Los sociólogos, filósofos y antropólogos, al igual que los psicólogos ofrecían soluciones al problema. En años recientes, el nombre “*mente grupal*” ha caído en desuso, pero los mismos puntos permanecen bajo nuevas identidades. Por ejemplo, lo que hoy se conoce como una *institución social* se manifiesta como una forma común de pensamiento, sentimiento y voluntad; lo mismo es con la *cultura*, y también con una *nación*. El problema del grupo y el individuo, del uno y los muchos, aún está con nosotros. Y las soluciones del pasado, que con frecuencia se disfrazan un poco, pueden encontrarse en la teoría contemporánea.

### UN EJEMPLO MODERNO

Un equipo de cinco autores contemporáneos se dispuso a encontrar los “prerrequisitos funcionales de una sociedad” (Aberle *et. al.*, 1950) Definieron a la sociedad (p. 101) como:

(...) un grupo de seres humanos que comparten un sistema de acción autosuficiente que pueda durar más que la vida de un individuo, siendo el grupo regenerado, al menos en parte, por la reproducción sexual de los miembros.

Una nación o tribu es excelente ejemplo de una sociedad así definida. Tal sociedad, según los autores, no puede perdurar a menos que se cumplan las siguientes condiciones:

1. *Debe haber una facilitación para una relación adecuada con el ambiente y para el reclutamiento sexual de nuevos miembros.*
2. *Debe haber diferenciación y asignación de papeles, es decir, una división del trabajo para llevar a cabo las complejidades de la organización social.*
3. *Deben existir medios de comunicación.*
4. *Los miembros deben compartir un conjunto de “orientaciones cognitivas”, es decir, tener formas de pensar comunes.*
5. *Deben compartir ciertas metas, es decir, tener formas comunes de sentimiento y voluntad.*
6. *Debe haber reglamentación normativa de los modos (por ejemplo, leyes, ceremonias, y costumbres).*
7. *Los estados afectivos deben estar reglamentados (porque “la expresión no regida de la codicia y el coraje lleva al rompimiento de las relaciones y finalmente a la guerra de todos contra todos”).*
8. *Debe darse la socialización (es decir, los miembros nuevos deben aprender los modos aceptados de conducta).*
9. *Debe haber control afectivo de las fuerzas desorganizadas (crimen, fraude, promiscuidad).*

Estos autores escriben de una manera no histórica; no hacen mención del problema de la mente grupal. Pero los puntos que tocan son precisamente los que llevaron a muchos antecesores a hablar de la existencia de la mente grupal.



Un paralelismo cercano puede verse entre esta lista de los prerequisites funcionales para una sociedad y los criterios establecidos para la mente grupal por McDougall (1920). (Los números en paréntesis se refieren a los puntos de lista anterior, paralelos a los criterios de McDougall):

- A. *Continuidad de existencia, siendo reemplazable el individuo (1)*
- B. *Existencia de una idea del grupo en las metas de los miembros (4,5).*
- C. *Interacción con otros grupos, especialmente rivalidad y conflicto, que promueve un sentimiento del grupo en sí (implicado en 3, 4, 5).*
- D. *Existencia de un conjunto de costumbres y tradición en las mentes de los miembros (implicado en 3, 4, 5, 6, 7, 8, y 9).*
- E. *Especialización de funciones y división del trabajo (2).*

No importa si hemos logrado un exacto paralelo entre estos dos grupos de criterios. Lo que queremos enfatizar es que las formulaciones históricas en el problema de la mente grupal siguen teniendo relevancia para las teorías contemporáneas. Los autores pasados lucharon para poner al individuo y su grupo en la perspectiva adecuada —y también lo hacen los autores actuales—. Los autores pasados percibían una continuidad en las ideas, motivos, y hábitos del grupo que no dependían de las ideas, motivos, y hábitos de cierto individuo—y también lo hacen los autores actuales.

El psicólogo social no se ocupa en especial por la gran cantidad de evidencia etnológica que se puede aducir en apoyo a la mente social. La existencia del lenguaje, la religión, la tradición y el nacionalismo es suficiente para convencerlo de que existe un problema. Lo que quiere saber es, cómo se supone que opera la mente social. La mente es un campo, y si en cualquier sentido existe una mente social o grupal, él quiere conocer su naturaleza y funcionamiento. ¿Cuáles son entonces, los principales puntos de vista históricos entre los que puede elegir o sobre los que tienen que hacer mejoras?

Aunque cualquier clasificación de teorías es algo arbitrario, resulta útil distinguir entre siete tipos de énfasis:

1. *Doctrinas analógicas.*
2. *El inconsciente colectivo.*
3. *La mente objetiva.*
4. *Mente popular.*
5. *Representaciones colectivas.*
6. *Determinismo cultural.*
7. *Doctrinas de segmento-común.*

Ocasionalmente, un autor puede tratar más de una de estas concepciones.

#### DOCTRINAS ANALÓGICAS

A través de los tiempos se ha hecho la analogía entre la sociedad y un organismo. Ya hemos mencionado la analogía psicosocial de Platón:

La cabeza – lo *cognitivo* – la clase dominante  
 El pecho – la *conación* – la clase guerrera  
 El abdomen – lo *afectivo* – la clase esclava

La primera edición del *Leviathan* (1651) de Hobbes tenía como portada la imagen de una gigantesca figura humana hecha de hombres pequeños (fig. 2). Esta imagen sirve para despertar en nuestras mentes el problema que ha preocupado a autores desde Platón hasta nuestros días. ¿Cómo nos relacionamos los pequeños hombres con el Gran Ser de la sociedad? La primera relación que nos llega es la similitud. Los pequeños hombres tienen pensamientos, sentimientos y voluntades; como también en cierto sentido los tiene el Gran Ser.

Herbert Spencer (1876) llevó esta analogía más allá. El sistema nutritivo de la sociedad incluye a la agricultura y a las industrias productivas; el sistema circulatorio incluye al tráfico, la comunicación y la bolsa de valores; el “cerebro” regulador consiste en los órganos de gobierno. Con lo que sospechamos que es humor irónico, Spencer adscribió a la Cámara de Comunes las funciones de la corteza cerebral y a la Cámara de Lores las funciones del bulbo raquídeo. Tales analogías fueron muy populares entre los teóricos sociales del siglo XIX.

Algunos autores, Spencer entre ellos, indicaban las limitaciones de la analogía: la sociedad carece de la forma externa específica que tiene todo organismo; sus partes u “órganos” no están en contacto entre sí y tienen mayor libertad de movimiento. Pero, según estos autores, son más convincentes las semejanzas. El organismo social, al igual que el individuo, tienen una vida continua desde su nacimiento hasta su muerte; una complejidad creciente denota su crecimiento, al igual que una especialización y diferenciación creciente de sus partes. Lo más importante de todo es que una célula (persona) puede morir sin desorganizar la continuidad del todo. Los individuos son reemplazables -uno muere y otro nace –pero el contenido mental común y el funcionamiento del grupo continúan.

El pensamiento analógico, no es, de ninguna manera una cosa del pasado. El modelo orgánico todavía atrae a muchos tipos de autores. Uno frecuentemente lee declaraciones como la siguiente: “La religión es el corazón en el organismo de la mente del grupo. Si este corazón deja de latir, empieza la composición”. –pura metáfora, pero útil para establecer un punto. Un ejemplo más sutil de la doctrina analógica actual se ve en el concepto de Wiener de la *cibernética* (1948). El modelo inicial empleado es la mecánica moderna. Las máquinas de “retroalimentación” (por ejemplo el termostato) tienen servomecanismos semejantes

a aquellos del cuerpo humano. Ambos pueden, por ejemplo, “trabarse” por sobrecarga o por limpieza defectuosa. De manera semejante, en la sociedad los sistemas de comunicación se pueden sobrecargar y obstruirse, lo que resulta en “ruido”. Y al igual que las neurosis y compulsiones pueden monopolizar el sistema nervioso del individuo, los magnates egoístas pueden comprar y dominar los canales de comunicación de la sociedad. Los entusiastas de la cibernética pueden decir que Wiener está proponiendo leyes universales y así forjando una “unidad de la ciencia”; las mismas leyes de servomecanismos, comunicación y ruido son aplicables a las máquinas, al hombre y a la sociedad. Pero otros pueden ver en la cibernética poco más que un restablecimiento artificial del pensamiento Spenceriano.

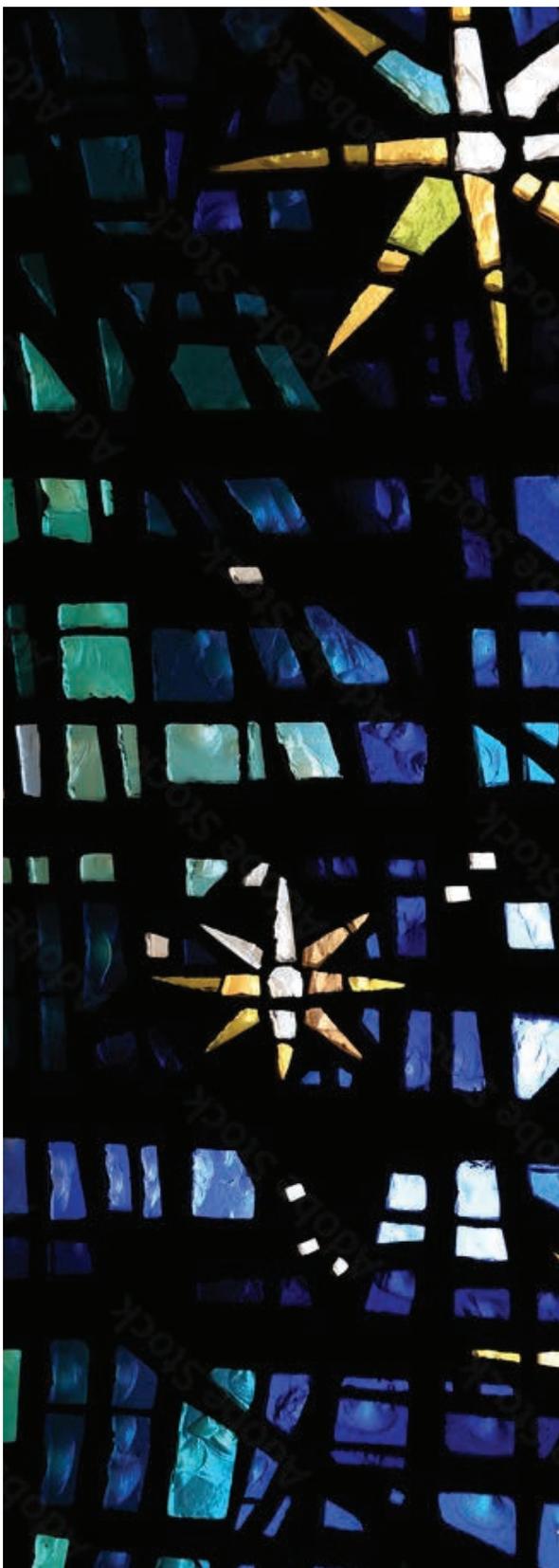
El mismo punto surge cuando consideramos la teoría General del Sistemas (ver Von Bertalanffy, 1962). ¿Puede todo el comportamiento (del átomo, del organismo, del grupo) ser ordenado según las mismas leyes básicas de sistemas? ¿O el intento terminará en analogías vagas?

#### EL INCONSCIENTE COLECTIVO

En cierto sentido, todos los psicólogos sostienen que nuestra vida mental consciente es la continuación de una vida mental subconsciente. Unos pocos (no muchos) aseveran que esta vida mental subconsciente se prolonga para abarcar más nuestras experiencias personales. La mente de cada persona es como una isla. Mientras que parece estar aislada, hay conexiones subterráneas con otras islas mediante el fondo oceánico. El fondo oceánico puede concebirse de varias maneras. Quizá es un “inconsciente racial”, como diría Jung (1922); quizás es el atman (el alma universal) de la psicología hindú. Quizás es la “mente objetiva” (*objektiver Geist* de Hegel) siendo las islas, individuaciones de un solo sistema psíquico universal.



**Fig. 2.** “Por este arte es creado el gran Leviathan llamado *Commonwealth* o Estado (en latín *Civitas*) que no es más que un Hombre artificial, aunque de mayor fuerza y estatura que el Natural, para cuya protección y defensa fue pensado”. (De la portada de la primera edición del *Leviathan* de Hobbes, 1651).



William James, aunque definitivamente no era Hegeliano, empleo, un postulado semejante para explicar ciertas experiencias religiosas, especialmente la aparente ola de convicción religiosa y consuelo durante los momentos de oración o meditación (1902, p. 506):

Los límites exteriores de nuestro ser se hunden, me parece, en una dimensión de existencia completamente distinta de la del mundo sensitivo y meramente “entendible”. Llámela la región mística o la región sobrenatural, como guste.

Para James, esta suposición metafísica no parecía ser descabellada. El escribió en una época cuando el ser subconsciente se había convertido en un fenómeno acreditado. ¿Quién podía recordar los límites de su alcance subliminal? El sentía que el concepto era “exactamente el término mediador necesario” para relacionar el estudio científico del individuo con las verdades superindividuales de la religión. En términos de conciencia, somos individuos individuales, pero en términos de subconsciencia, cada uno de nosotros tiene un yo más amplio de lo que conoce.

La visión metafísica aquí representada no es popular en la psicología social actual. Sin embargo, hay quienes sostienen que sin alguna doctrina semejante es difícil explicar ciertas ideas comunes que se dan en la raza. El argumento de Jung, por ejemplo, es que ciertos símbolos se repiten especialmente en sueños, independientemente del contacto específico entre culturas (1922). Como ejemplo, un individuo que ignore por completo las costumbres egipcias puede, en sus sueños o fantasía, emplear el escarabajo como símbolo de inmortalidad. Al hacer esto cae en un inconsciente racial.

#### LA MENTE OBJETIVA

Es necesario ver más de cerca la concepción Hegeliana de *objektiver Geist*, debido a su gran infiltración

en parte del pensamiento sociológico y psicológico. Algunos autores afirman que le debemos a la filosofía Hegeliana el inicio de la psicología social, ya que el sistema de Hegel es el verdadero antecesor de todas las teorías que van más allá de individuos y afirman que de alguna manera la mente social es una entidad.

Según la filosofía idealista de Hegel, sólo existe una mente (1807). Esta es absoluta, divina y abarca todo. Se desarrolla por sí sola a través de la historia. Los hombres individuales no son más que sus agentes. Su foco principal está en el estado que es, por lo tanto, el agente principal de la vida divina en la tierra. Cada estado tiene de hecho, una mente grupal. Tiene sus propias leyes de crecimiento y desarrollo (la dialéctica), y aunque hace gran uso de individuos, de ninguna manera se puede reducir a su transitoria vida mental. Hitler, al igual que Marx, fue uno de los hijos espirituales de Hegel. Como Hegel, ellos igualaban libertad con obediencia al grupo, moralidad con disciplina, desarrollo personal con la prosperidad del partido, clase o estado. *Du Bist nichts: dein Volk ist alles* (Tú no eres nada, tu pueblo es todo) fue el grito de guerra Nazi.

Podemos seguir la influencia psicológica de Hegel en varias direcciones. Como hemos dicho, fue la base de la exaltación de la clase social como una entidad superindividual de Karl Marx. Toda la psicología soviética contemporánea refleja esto (Bauer, 1952). En Gran Bretaña, Bosanquet (1899) y Green (1900) estaban entre los filósofos políticos que, siguiendo a Hegel, veían al Estado como una mente

orgánica que trasciende a las mentes individuales y exige “seria lealtad diaria”. Casi no es necesario señalar que los apologistas del racismo y el nacionalismo no tienden menos que Hegel a glorificar a la mente grupal representada por el estado, la raza, el pueblo, o la Kultur. Schaeffle (1878), al tratar el tema mediante la analogía orgánica, llegó al extremo de aceptar a la nación como un organismo en el sentido más completo de la palabra, capaz de tener sus propias metas y propósitos, sus propios placeres y dolores, su propia conciencia y su propio derecho a exigir obediencia al individuo.

Aún sin ser afines a los aspectos morales de la filosofía Hegeliana, muchos psicólogos sociales en Alemania han tomado su concepto de *Völkgeist*. Para ellos parece autoevidente que un pueblo tiene una unidad mental. En la siguiente sección consideramos la *Völkerpsychologie*, que se ocupó en especial de este problema.

En Francia, Espinas (1877) postuló una teoría de una mente grupal objetiva, aparentemente no influenciada por Hegel. Las mentes individuales, sostenía, se fusionan en una conciencia colectiva. Lo hacen porque las representaciones (ideas) pasan con rapidez de mente a mente por medio del lenguaje y los gestos; los impulsos (sentimientos) son de manera semejante, contagiosos. Así pues, es mediante los procesos normales de comunicación que se genera una mente grupal. Aunque las mentes individuales son múltiples, se engendra una conciencia social capaz de conocerse a sí misma, y en la que cada individuo participa.

**En Francia, Espinas (1877) postuló una teoría de una mente grupal objetiva, aparentemente no influenciada por Hegel. Las mentes individuales, sostenía, se fusionan en una conciencia colectiva.**

## PSICOLOGÍA DE LOS PUEBLOS

Además de Hegel, varios autores como Fichte y von Humboldt establecieron las bases filosóficas para el concepto de *Volk*, que surgió gradualmente en el transcurso de la lucha alemana por su unificación. Para 1860 el concepto estaba suficientemente maduro para su explotación psicológica. En esa época se establecieron tres programas de investigación y teoría, todos ellos con la meta de combinar el estudio etnológico con interpretaciones psicológicas. Bastian (1860) introdujo su concepto de *Elementargedanken* —formas de pensamiento tan básicas para la vida de un pueblo que proporcionan los elementos de análisis necesarios para un estudio de cualquier tipo de sociedad humana. Lazarus y Steinthal (1860) inauguraron el *Zeitschrift für Völkerpsychologie und Sprachwissenschaft*, que tuvo una influyente vida por treinta años, terminando su publicación en 1890. Wundt (1862) escribió su sorprendente *Beiträge*, donde estableció un programa de escritura e investigación para sí mismo que debería (y lo hizo) ocuparlo durante sesenta años, llegando a su cúspide con la publicación de diez volúmenes de su *Völkerpsychologie* (1910-1920). Aunque estos autores trabajaron desde el sillón (o en “la mesa verde”, como dicen los alemanes), el movimiento que representaron tuvo una influencia duradera en las ciencias sociales. En Alemania, Thurnwald (1925-1935), y en América, Judd (1926) y Goldenweiser (1933) son, al menos en parte, representantes de esta tradición.

Algunos años más tarde Inglaterra siguió el hilo con destreza empírica. La creencia de que la antro-

pología requiere de la psicología, encontró su primera expresión en el trabajo de campo de auténtica colaboración. En 1898, la Expedición Antropológica de Cambridge al Estrecho de Torres, incluía en su personal de campo a tres psicólogos experimentales entrenados W. H. R. Rivers, W. McDougall y C. S. Myers. Fue la primera vez que se hizo un estudio con equipo de laboratorio, en un pueblo de analfabetas, bajo sus condiciones naturales de vida. La expedición fue un evento culminante en cuanto a la colaboración de científicos sociales. El espíritu de esta histórica investigación aún persiste y se expande. Hoy en día, los etnólogos frecuentemente toman tanto aspectos teóricos, como metodológicos de la psicología, y los psicólogos se están dando cuenta, cada vez más, de la necesidad de probar sus hipótesis transculturalmente. Respecto a esto, uno piensa en el trabajo de Freud (1913), Bartlett (1923), Roheim (1925), Rivers (1926), Malinowski (1944) y Kluckhohn y Strodtbeck (1961), para mencionar solo algunos. La etnología (antropología cultural). No es difícil explicar la interdependencia de la psicología social y la etnología (antropología cultural). Tomada por sí sola, la etnología carece de una teoría de los móviles y capacidades de los hombres, mientras que la psicología social, por sí sola, no puede estipular los modelos culturales a lo que tienden a conformarse los móviles y capacidades de los hombres.

Lazarus y Steinthal fueron colaboradores, un antropólogo y un filósofo interesados principalmente, en una caracterología comparativa de los pueblos. Cada pueblo, sostenían, tiene su propio *Völkgeist*.

Muchas veces la verdad no se acomoda en ninguno de los dos sitios, ni en una idea establecida ni en su opuesta, sino en un tercer lugar, complejo, ambiguo, difícil de enunciar y más aún difícil de juzgar, que tiene poco que ver con las filigranas de eso que nos hemos acostumbrado a llamar posverdad. Un lugar al que tentativamente podríamos llamar realidad (Andrés Barba).

Definían a este *Geist*, en el primer volumen de su revista (1860), como "una conciencia similar de muchos individuos, más una conciencia de esta similitud, que surge a través de una descendencia similar y una proximidad espacial". Si queremos, en esta definición podemos ver un nominalismo sutil. La realidad de la mente grupal no es trascendente; es sólo un problema de semejanzas en las mentes individuales, además del reconocimiento de estas semejanzas. Pero, desgraciadamente, este concepto fácilmente entendible no se mantenía consistente. En la mayor parte de su exposición Lazarus y Steinhil hablaban del *Volksggeist*, de una manera verdaderamente hegeliana, como un ente metafísico que se contraponía a la mente individual. Su manera de expresión equívoca fue, aparentemente, el resultado de la influencia de Herbart a quién seguían los autores. Herbart había escrito un ensayo que proponía que las condiciones estáticas y dinámicas de la mente individual, tienen paralelos en la estática y dinámica del estado (1821). Así como las ideas pueden sobrepasar o hundirse bajo el umbral de conciencia de un individuo, también pueden hacerse activas o caer en desuso en la sociedad. Hablando estrictamente, la posición del propio Herbart es meramente analógica, pero fue interpretada como la postulación de un *Geist* auto-activo, independiente del pueblo.

La expresión de la mente popular radica en el lenguaje, la mitología, la religión, el folklore, el arte, la literatura, la moral, la costumbre y la ley. De aquí que los métodos apropiados para su estudio son lo que conocen los etnólogos y filólogos. Con este punto de partida no es sorprendente que se avanzó poco en el desarrollo de una psicología social independiente de la etnología tradicional. A pesar de la fanfarria programática, el análisis psicológico no avanzó. En las raras ocasiones en que se buscaba apoyo psicológico, se llegaba invariablemente a la psicología de ideas de Herbart.

Wilhelm Wundt (1832-1921), a pesar de sus controversias con Lazarus y Steinhil, tenía un concepto de *Völkerpsychologie* muy parecido al de ellos. La diferencia sistemática principal entre ellos era que Wundt no era Herbartiano, sino Wundtiano. Habiendo desarrollado sus propios conceptos fundamentales de psicología general, los usó libremente para la psicología social. Wundt decidió temprano en su carrera (1862) que había dos ramas de la Psicología: la fisiológica y la social (folk). El planeó dedicar la primera parte de su vida a la primera y la segunda, a la última. Mantuvo su plan escribiendo prodigiosamente —un promedio de dos páginas y dos décimas al día, durante un período de sesenta y ocho años, dando un total de 53,735 páginas (Boring, 1950, p. 345).

El dato más significativo acerca de Wundt es su insistencia en que el estudio de todos los procesos mentales superiores cae dentro del campo de la *Völkerpsychologie*. No creía que la psicología individual en especial como era estudiada en el laboratorio psicológico podía explicar el pensamiento del hombre. El pensamiento está muy condicionado por *el lenguaje, la costumbre, y el mito*, que para él eran las principales áreas problemáticas del *Völkerpsychologie*. El argumento es como sigue: Cuando un individuo recibe sensaciones del mundo exterior éstas empiezan a combinarse de acuerdo con las leyes de asociación, pero la asociación depende de la absorción de una impresión por la masa aperceptiva del individuo. Las impresiones entran en una relación creativa con recuerdos y contextos almacenados en esta masa aperceptiva. Pero en gran parte ésta es producto de la cultura. Está equipada con hábitos lingüísticos, ideas morales, y convicciones ideológicas que componen el *Volkseele*. Wundt se hubiera sentido en casa con las discusiones actuales de "percepción social".

El preferiría el término *Volkseele* al de *Volksggeist* que, insistía, era demasiado objetivo, lo cual impli-

caba una entidad completamente aparte además de, y por encima de, los individuos. Por lo menos semánticamente, Wundt se alejaba de la mente grupal substantiva implicada por Hegel y por Lazarus y Steinthal. Sin embargo, como todos los teóricos de la mente grupal, Wundt parece evadir una aseveración. Dice que mientras que es cierto que el alma popular presupone individuos componentes, aquella es más que la suma de sus actividades mentales. La interacción trae nuevas cualidades. Un lenguaje, por ejemplo, es un producto psíquico y una fuerza determinante que no puede ser explicada excepto en los términos de una mente social. Josiah Royce era un seguidor de Wundt cuando escribió (1913, p. 27).

El creador del habla inglesa es el pueblo inglés. Por tanto, el pueblo inglés es en sí un tipo de unidad mental con una mente propia.

El caso a favor del alma popular depende en gran parte del concepto de *actualidad psíquica* de Wundt. Aunque de manera amplia Wundt era partidario del paralelismo psicofísico, creía que los eventos mentales pueden ser considerados como estando en una sucesión causal. La experiencia del hombre no es igual a la actividad de los nervios. Un estado de consciencia puede conducir directamente a otro, y la vida consciente de un hombre puede interactuar con la de otro. Así, mediante el uso de una hipótesis un poco holgada de la relación cuerpo-mente, Wundt puede, sin serias dificultades, alegar en favor de cierto tipo de autonomía para la vida mental grupal.

Hemos dicho que para Wundt los ingredientes principales del *Volkseele* eran el lenguaje, el mito y la costumbre. Pero para cuando había terminado de cubrir estos temas en los diez volúmenes de su *Völkerpsychologie*, había abarcado también el arte, la religión, la ley y la organización social. Sin embargo, omitió por completos los aspectos materiales y tecnológicos de la cultura. No encontró utilidad en los

cráneos, herramientas o cerámicas que fascinan a los antropólogos. ¿Por qué?, porque como psicólogo Wundt identificó a la mente de un pueblo sólo con su *cultura inmaterial*, es decir, con los hábitos e ideas que llevan a la actividad, y no con los *productos* de la actividad.

**Resumen.** El movimiento que hemos estado discutiendo es una curiosa mezcla de idealismo hegeliano, psicología de ideas Herbartiana, conceptos Wundtianos y etnología bibliográfica. Aunque su intención central era el descubrir la naturaleza y las leyes de la mente grupal, el logro real en la teoría fue pobre y confuso. El movimiento tuvo éxito, sin embargo, en establecer las bases para la colaboración fructífera entre la psicología y la antropología social. Hoy en día la ola de colaboración sigue aumentando, y aún no llega al máximo. Ha ocurrido una importante aclaración del concepto como señalan Kroeber y Kluckhohn (1952). Lo que anteriormente se adscribía a la mente *Volk* es ahora incluido, en gran parte, en el concepto actual de *cultura*. “La personalidad en la cultura”, promete ser un concepto mucho más productivo de lo que hasta ahora ha sido el concepto “la mente del grupo”.

#### REPRESENTACIONES COLECTIVAS

*Emile Durkheim*, (1858-1917) fue un contemporáneo francés de Wundt. De muchas maneras los puntos de vista de ambos autores eran semejantes. Ambos sentían “la realidad de lo social”. Ambos insistían que las mentes individuales están de alguna manera reunidas en una mente colectiva. Cada uno tenía un ejemplo preferido de la fuerza que puede ejercer sobre el individuo esta mente colectiva: Wundt escogió al lenguaje; Durkheim a la religión. Ambos tendieron hacia el intelectualismo, considerando a la mente social como equipada de ideas, representaciones, y apercepciones (más que con sentimientos, pasiones y voluntades).

Pero en un aspecto, Durkheim fue más extremista que Wundt. Aquél rechazó el punto de vista paralista de que los cuerpos y las mentes de los hombres están de alguna manera estrechamente ligados. Wundt con su concepto de “actualidad psíquica”, se había tomado libertades con esta doctrina, y quizá más de las que debía. Pero Durkheim rechazó por completo este punto de vista. Para él los eventos en el sistema nervioso eran una cosa, los eventos en la mente individual eran algo enteramente distinto y los eventos en la mente social, un tercer tipo diferente de realidad.

Como se expuso en la *Revue de métaphysique* (1898, trad. 1953), su argumento es incisivo. Primero se propone demoler el punto de vista epifenomenal de que las imágenes, recuerdos y pensamientos son solamente excrescencias de la actividad cerebral. William James había identificado a la memoria con huellas cerebrales, y negado que la memoria era un hecho de orden mental. Huxley había asemejado el pensamiento con la sombra proyectada por la maquinaria del cerebro. Durkheim ridiculiza esto. Si los estados mentales son solamente un eco de lo físico, ¿por qué tenemos estados mentales conscientes? Está fue una pregunta que también confundió a William James y lo llevó, definitiva e inconsistentemente, a discutir, tal y como Durkheim, a favor de una cierta independencia de lo psíquico. Durkheim aseguraba que sólo las sensaciones, esto es, los elementos primarios de los estados mentales individuales, se puede referir directamente a estados cerebrales. Pero una vez que existen, encontramos que las sensaciones se reúnen por sí mismas, mediante las leyes de asociación, en imágenes e ideas. Estas ya no son referibles a estados cerebrales. ¿Por qué no? Para empezar, la ley básica de asociación es la semejanza (ideas semejantes forman grupos mayores o conceptos), y no hay un mecanismo en el cerebro para producir semejanza. Aunque el punto es demasiado técnico para discutirlo aquí, el ataque



## Hay dos conciencias en cada uno de nosotros, insiste: una pertenece a nuestra propia experiencia privada y la otra, a todas las porciones de experiencia atribuibles a la asociación humana.

de Durkheim contra la teoría de elementos idénticos para la semejanza es aún convincente. Son solamente ideas completas las que son semejantes entre sí, no se pueden descomponer en elementos y por lo tanto no se pueden explicar por rastros cerebrales.

Habiendo establecido a su satisfacción que las representaciones individuales (ideas) no son reductibles al funcionamiento nervioso, Durkheim prosigue en su caso a favor de la emergencia (1898, p.296):

Así como no se puede especificar la contribución de cada célula del cerebro hacia una imagen, tampoco se puede especificar la contribución de un individuo hacia la representación colectiva.

Así habiendo saltado el golfo fisiológico-psicológico, Durkheim salta el golfo psicológico-social. Mientras que los individuos contribuyen al *colectivo consciente*, esta emergencia final es exterior e independiente de cualquier individuo específico (p. 293):

Cuando hemos dicho que los hechos sociales son en algún sentido independientes de los individuos y exteriores a la conciencia individual, sólo hemos afirmado en el campo social lo que hemos establecido en el campo psíquico.

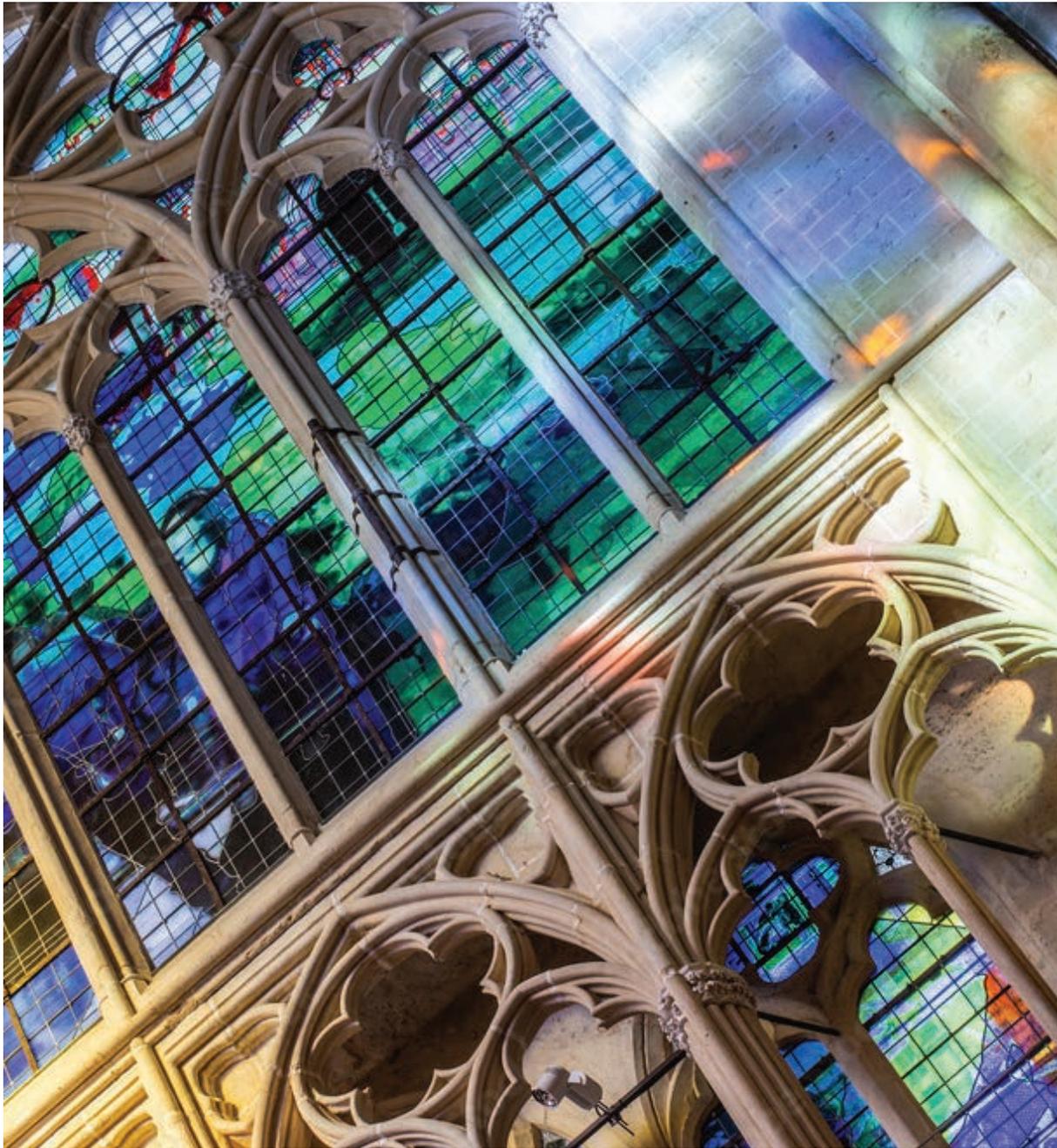
Cada vez que surgen niveles superiores a partir de los inferiores, se logra una nueva autonomía en cada etapa:

No solo es Durkheim un dualista en su separación de la mente y el cuerpo, sino que desde el punto de vista de los monistas, Durkheim aumenta su fechoría al hablar en favor de la independencia de lo social y lo individual. Hay dos conciencias en cada uno de nosotros, insiste: una pertenece a nuestra propia experiencia privada y la otra, a todas las porciones de experiencia atribuibles a la asociación humana. Esta asociación de seres humanos produce pensamientos, modales y prácticas que son externas a, e independientes de cualquier ser humano aislado. La religión (1912) es una representación colectiva a la que el individuo está expuesto en el transcurso de su crecimiento. La división del trabajo (1902) es, de manera semejante, un hecho de la mente social, no del individuo. La desorganización social (*anomia*), aún las causas del suicidio (1897), son exteriores a cualquier miembro aislado del grupo.

Además de tener la característica de exterioridad, las representaciones colectivas tienen igualmente la propiedad de restricción. Hay una fuerza dominante en la sociedad que obliga al individuo a pensar y comportarse de acuerdo con sus normas. Por supuesto que nosotros con frecuencia cooperamos y con gusto nos conformamos. El concepto de restricción abarca tanto a la cooperación como a la coerción.

Durkheim, es cierto, era un Sociólogo, pero la línea de razonamientos por la que logra su “sociología sociológica” es de especial interés para el psicólogo. Su argumento es más elaborado y sofisticado que el de la mayoría de los autores que han postulado una

Células cerebrales → sensaciones → imágenes → representaciones individuales → representaciones colectivas.



ψS

mente grupal. Hay muchas fuentes secundarias que hacen un análisis más amplio a las contribuciones de Durkheim, entre ellas Gehlke (1915), Goldenweiser (1933) y Parsons (1937). La influencia de Durkheim sobre la Teoría Antropológica es notoriamente visible en la obra de Lévy- Bruhl, *La mentalité primitive* (1922).

Mientras que el concepto *representaciones colectivas* es particularmente de Durkheim, otros autores —psicólogos entre ellos— han mostrado su influencia. Está, por ejemplo, el concepto clave Fouillée de las *idées forces* (1908). Mientras que este autor creía que Durkheim había llevado a los criterios de exterioridad y restricción demasiado lejos, aceptó

el hecho fundamental de que gran parte de la vida mental de cada persona es de origen social. El propósito que la tal llamada restricción de ideas sociales radica en el mecanismo psicológicamente anclado de la acción ideomotora. Fouillée no vio la necesidad de romper con la psicología tan drásticamente como lo había hecho Durkheim.

También se puede ver la influencia de Durkheim sobre Piaget (1932), quien considera al realismo moral del niño como el resultado de exponerlo y hacerlo aceptar sin cuestionamiento, los conceptos prevaletentes de lo correcto o incorrecto, de lo bueno y lo malo. De igual forma Bartlett (1932) considera a la memoria muy condicionada por las formas de pensamiento prevaletentes en un grupo social. Mientras que Piaget y Bartlett no apoyarían el concepto de Durkheim en general, los problemas que tratan y su manera de tratarlos, muestran un respeto Durkheimiano por la realidad de lo social.

#### DETERMINISMO CULTURAL

Estrictamente hablando, el determinismo cultural no es una teoría de la mente grupal. Es, sin embar-

go, una doctrina que trata mucho de la exterioridad y restricción de los factores culturales. Sus partidarios extremos parecen decir a veces que la psicología no puede explicar nada de importancia referente a la conducta social. Citan gustosamente el adagio de Durkheim: "Cada vez que un fenómeno social es explicado directamente por un fenómeno psicológico, podemos estar seguros de que la explicación es falsa". El siguiente pasaje escrito por White (1949, pp. 143-144), presenta el argumento:

Para el culturólogo, el razonamiento que dice que un pueblo bebe leche porque le gusta, y otro no porque la detesta, no tiene sentido. No explica nada en absoluto. ¿Por qué a un pueblo le gusta, y otro detesta la leche? Esto es lo que queremos saber. Y el psicólogo no nos puede dar la respuesta. Ni nos puede decir por qué un pueblo evita o no a las suegras, practica monogamia, la inhumación, la couvade, o la circuncisión; usan palillos, tenedores, la escala pentatónica, sombreros o microscopios; forman plurales por afijación o cualquiera de las otras miles de costumbres conocidas por la etnografía.



Como ilustra la siguiente cita, White está a favor de una explicación *cultural*, aún para la existencia de los no conformistas:

Un revolucionario es un organismo humano que es sostenido y llevado por ciertos elementos y fuerzas culturales que se mueven en la dirección de un profundo cambio.

Esta forma de pensar acerca del comportamiento social se encuentra en un alto nivel de abstracción. Sólo son considerados los cambios burdos las tendencias generales y los efectos a largo plazo. Los culturólogos están interesados en los horizontes amplios; para ellos el individuo no es de importancia. No se preocupan por el hecho de que todas las culturas tienen muchos hombres que se desvían de la imagen que dan de una personalidad modal. Aún en una cultura en que se bebe leche, muchos individuos la detestan. Los culturólogos tampoco se preocupan de la extrema selectividad que muestran los individuos al responder a tal o cual característica de su propia cultura. Ni se ocupan del proceso de comunicación y aprendizaje mediante el cual, los niños dentro de una cultura adquieren sus costumbres. En efecto, el determinismo cultural dice que los niños en los países de habla inglesa aprenderán a hablar inglés, pero no explica por qué aprenden a hablar, o cómo aprenden, o porqué entre ellos hay casi una infinidad de variaciones en los hábitos del lenguaje.

Por supuesto que la discusión no es fructífera. Admitamos que los modelos culturales prescriben qué tipos de conformidad serán (probablemente) aprendidos; también que durante largos períodos de tiempo, el lenguaje y otras formas culturales parecen atravesar ciclos de cambio, independientemente de lo que cualquier individuo particular pueda hacer o pensar. Sin embargo dentro de esta matriz cultural se presuponen ciertos factores psicológicos: motivación, aprendizaje, los procesos de

percepción, formación de conceptos, y la organización de actitudes y sentimiento. Solo cuando los factores psicológicos y culturales son tratados conjuntamente, es posible lograr una explicación completa del comportamiento social.

#### SEGMENTOS DE COMPORTAMIENTO COMUNES Y RECÍPROCOS

Hemos señalado que el término “mente grupal” desapareció de escena después de 1920, aun cuando el problema que representa sigue existiendo. El aburrimiento tuvo mucho que ver con la eliminación del nombre. Todo mundo parecía cansado de seguir el clímax de la controversia en la década de los veinte.

Ciertos nominalistas atacaron la *falacia grupal* con vigor. Así F. H. Allport escribió (1924, p.9):

El nacionalismo, la masonería, el catolicismo y semejantes, no son mentes grupales... son conjuntos de ideales, pensamientos y hábitos repetidos en cada mente individual y existentes sólo en esas mentes... Todas las teorías que participan en la falacia grupal tienen la desafortunada consecuencia de distraer la atención del verdadero lugar de la causa y el efecto, es decir, del mecanismo de conducta del individuo.

Este autor expandió y fortificó su argumento en *Institucional Behavior* (1933). Puntos de vista contrarios, basados en gran parte en el argumento del determinismo cultural, fueron establecidos por Wallis (1925) y Judd (1926). Un balance juicioso de la evidencia a favor y en contra vino de las plumas de los filósofos Perry (1922<sup>a</sup>, 1922<sup>b</sup>) y Hocking (1926).

El más conocido de los contendientes es McDougall (1920). La primera edición de su *Group Mind* Parecía afirmar, con matices, su creencia en su existencia; la segunda edición (1928) lamentaba el mal entendimiento de su posición por parte del lector.

## Las instituciones sociales así consideradas se convierten en abstracciones del comportamiento y conciencia de los individuos.

Más arriba en esta sección se mencionaban los criterios de McDougall para la existencia de una mente grupal. El encontró esto cumplido claramente en el caso de las naciones, ya que las naciones tienen un carácter permanente y altamente organizado, McDougall no consideraba que sus criterios condujeran a la postulación de una conciencia social ya que “no hay ninguna conciencia, excepto en los individuos”; sin embargo, él insistía, todavía podemos hablar de mentes colectivas, porque hemos definido a la mente como un sistema organizado de fuerzas mentales o psíquicas interactuantes” (p.66).

A pesar de sus desacuerdos, existía algo en común en el pensamiento de McDougall y F. H. Allport. Lo que se conoce como mente grupal, decían, es esencialmente la abstracción de ciertas actitudes y creencias de la vida mental personal de los individuos. Podemos, si queremos, considerar a todas las actitudes comunes (comparables) de los ingleses como integrantes de la mente grupal de la nación inglesa. McDougall en el prefacio (p. ix) a la edición de 1928, declaró explícitamente que veía a la mente grupal:

... como consistiendo en las similitudes de estructura de las mentes individuales que las hacen capaces de responder de manera similar a las características comunes del entorno, social y físico.

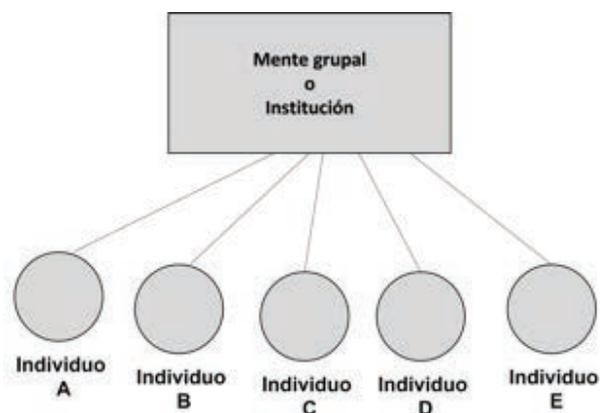
Las instituciones sociales así consideradas se convierten en abstracciones del comportamiento y conciencia de los individuos. Las personas no son parte de las instituciones, pero las instituciones son parte de las personas. La figura 3 representa la situación de forma esquemática.

Se puede apreciar en la Fig. 3 que los segmentos comunes (es decir, hábitos y actitudes semejantes)

están claramente representados, pero que la *relación recíproca* de estos segmentos —también esencial para la mente grupal o la *institución*— no está bien representada. Tal y como está, el diagrama sobreenfatiza la *conformidad* (que es de hecho un aspecto importante del institucionalismo), pero subenfatisa la *reciprocidad de roles*, aspecto igualmente importante. Tanto McDougall como F.H Allport (1940) admitían que ambos aspectos son vitales. El segundo autor, consideraba a la conformidad y a la reciprocidad como características de *estructuras de eventos* operacionalmente denotables que en el pasado se han llamado mentes grupales o instituciones.

Tal punto de vista conserva el estrictamente individual locus de la mente, pero nos permite para ciertos propósitos examinar segmentos de la vida mental de los individuos en relación con segmentos comparables, o recíprocos de la vida mental de los otros. Este método permite a los culturólogos afirmar la importancia de la costumbre, vista como una conformidad común. Esto permite al sociólogo afirmar la independencia (en cierto sentido) de las instituciones, la actividad de los sistemas sociales, y la viabilidad de las relaciones entre los roles.

Fig. 3. Teoría del segmento común y recíproco.



## PALABRA FINAL

Después de que McDougall luchó con este problema durante un tiempo, se lamentó de su “error táctico” de usar la frase *mente grupal*. Quizás sea lamentable que ese concepto haya sido usado por cualquiera. Ahora vemos que ha impuesto innecesarios obstáculos metafísicos en el camino de la conceptualización constructiva. Sin embargo, es importante para el estudiante de ciencias sociales, el entendimiento de este fondo histórico. Las corporaciones de empresas se han multiplicado a una velocidad sorprendente en la sociedad moderna. un individuo es un miembro de muchos públicos, de muchas instituciones y de muchos sistemas sociales. Cada una de estas membresías formula de nuevo la vieja pregunta. El problema de la mente grupal no ha sido derribado.

Pero actualmente las teorías se están volviendo a centrar. Los autores se dan cuenta de que la integridad del sistema de personalidad puede ser preservado aun cuando afirmemos la existencia y la acción de estructuras sociales que son transindividuales. Fue Sapir quien sugirió a todos los científicos sociales y psicológicos que se formaran el hábito de considerar a sus datos tanto desde el punto de vista concreto e individual, como desde el punto de vista abstracto o social. Hacer esto enriquece a la investigación y a la teoría. Como hemos dicho, la manera de aproximarse a esto combina la idea del segmento común con la del rol. Parsons y Shils (1951, p. 23) escriben:

La personalidad como un sistema tiene un punto de referencia estable y fundamental, esto es, el organismo en acción. Está organizada alrededor de un organismo y de sus procesos vitales. Pero el ego y el alter en interacción entre sí también constituyen un sistema. Este es un sistema de un nuevo orden que, aunque íntimamente dependiente de ellos, no consiste simplemente de las personalidades de los dos miembros.

Habiendo así vuelto a postular el problema en términos de “sistemas”, los autores proceden a decir que “la unidad más significativa de las estructuras sociales no es la persona sino el rol”. Tanto el que actúa como aquellos con los que interactúa, poseen ciertas expectativas debido a los lugares que ocupan en la estructura social. El último paso esencial en el argumento, obviamente en relación con las teorías de segmento común se menciona como sigue:

La abstracción del rol de un actor del sistema total de su personalidad hace posible analizar la articulación de la personalidad con la organización de los sistemas sociales. La estructura de un sistema social y los imperativos funcionales para su operación y supervivencia o cambio ordenado como un sistema son además diferentes de aquellos del sistema de personalidad.

Así, lo que antes era llamado mente grupal, se convierte en un problema de abstracción de segmentos de roles, tanto comunes como recíprocos. Estos segmentos o aspectos de la personalidad proporcionan la materia prima para el sistema social. Mientras que este modo de conceptualización es aún incompleto. Proporciona un nuevo promisorio ataque hacia el venerable enigma de la mente grupal. Terminamos esta discusión con una advertencia referente a cierta trampa semántica. Muchos autores modernos, al tratar con este difícil problema emplean la palabra “compartir”. Hablan de “ideas compartidas”, “actitudes compartidas” y “valores compartidos”. La trampa es obvia. En cualquier ocasión en la que compartimos algo hay una *cosa* objetiva que compartir. Por lo tanto el término dirige la teoría implícita del autor, acerca de la colectividad, hacia Hegel y hacia Durkheim. El autor implica que las ideas, actitudes, normas y valores tienen una existencia exterior, externa al individuo quien únicamente las “comparte”. Si un autor (o un estudiante) prefiere

una posición más individualista —por ejemplo la teoría de los *segmentos comunes y recíprocos*— debería evitar usar el término “compartir”, por muy conveniente que sea.

### UNIDADES DE ANÁLISIS

Toda ciencia trabaja con unidades de análisis. El completo orden de la naturaleza da lugar al quantum en física, al elemento en química, a la célula en biología y al impulso nervioso en neurofisiología. La psicología ha probado y en parte descartado, una gran variedad de unidades: por ejemplo *sensación, imagen, idea, y reflejo*. La psicología social ha tenido una experiencia semejante, y como en el caso de la psicología general, la búsqueda se ha topado con frustraciones. Algunos autores (por ejemplo Lewin, 1951; Asch, 1952) dicen que la búsqueda de elementos está destinada al fracaso porque el individuo actúa en todo un campo de fuerzas y no reacciona a los estímulos en una forma fija.

Todavía, históricamente, la postulación de unidades ha jugado un papel importante en el desarrollo de la psicología social, y de ninguna manera es claro que se pueda o se deba eliminar. De las más importantes entre las unidades asumidas están *el instinto, el hábito, la actitud y el sentimiento*. De esta lista, eliminaremos a la idea que, como ya aclaramos, perdió popularidad al final del siglo XIX.

### INSTINTO

Mientras que los psicólogos de las facultades, desde tiempo de Descartes, afirmaban y clasificaban a las *pasiones* de los hombres, sus esfuerzos no llevaron a ninguna discusión sistemática de la naturaleza

de estas facultades o de sus consecuencias sociales. La doctrina de la selección natural de Darwin, cambió la situación. Dio las bases para la creencia de que todo el comportamiento animal y humano, individual y social descansa en el arreglo evolutivo de instintos que sirven para la supervivencia de las especies. Siguiendo el ejemplo de Darwin, los naturalistas inmediatamente empezaron a preparar listas de instintos animales. No pasó mucho tiempo antes de que los autores de libros de texto psicológicos (por ejemplo James, 1890) establecieran con más abandono que reflexión largas programaciones de las unidades motivacionales presumiblemente básicas que subyacen al comportamiento humano (cf. Bernard, 1926). Pero para McDougall todavía quedaba por clarificar las implicaciones del Darwinismo y construir un sistema de psicología social completamente coherente con la hipótesis del instinto. Su definición del instinto, si se entiende enteramente palabra por palabra, esboza todo su sistema de psicología social (1908, p. 30).

Podemos entonces definir un instinto como una disposición psico-física heredada o innata que determina a su poseedor a percibir, y a ponerle atención, a objetos de cierta clase, a experimentar una excitación emocional de una calidad particular al percibir tal objeto, y a actuar con respecto a él de una manera particular, o al menos a experimentar un impulso a tal acción.

Debajo del gran pabellón de esta definición McDougall pudo ordenar muchos, si no la gran mayoría, de los fenómenos sociales. El proceso de sugestión es

La Asociación Estadounidense de Psicología —incluido su director de ética— colaboró con el Pentágono y la CIA para justificar las técnicas de interrogación extremas —léase tortura— empleadas por el gobierno de George W. Bush (**David Brooks**).



una consecuencia del instinto de auto-humillación. La simpatía primitiva pasiva, como hemos visto, es un aferramiento inducido e instintivo, que ocurre cuando una persona ve a otra comportándose de manera distinta. La risa es un antídoto a tal inducción de simpatía. El sentimiento está apegado al instinto. Los instintos pueden formar compuestos, así la orientación religiosa de una persona puede ser mezcla de curiosidad, auto-humillación, miedo, y el sentimiento de simpatía que acompaña al instinto paternal. McDougall creyó que toda la historia del

comportamiento social podía estar basada en su visión hórmica (similar a un impulso) de los instintos. El bien admitió que las fuerzas del aprendizaje e integración crean unidades complejas (sentimientos) las cuales frecuentemente preocupaban en mayor grado a los psicólogos sociales, que los mismos instintos. Pero los sentimientos, insistió, no son las unidades de comportamiento fundamentales. Sólo los instintos son fundamentales.

La década que sigue a la aparición de *Introducción to Social Psychology* de McDougall, fue casi enteramente

dominada por la teoría del instinto. Ya hemos llamado la atención sobre *Human Nature and Politics*, (1908) de G. Wallas y *Instincts of the Herd in Peace and War* (1916), de Trotter. Podemos añadir *The Original Nature of Man* (1913) de Thorndike, *Dynamic Psychology* (1918) de Woodworth y el mensaje presidencial de Dewey a la *American Psychological Association*, en la que declara que la ciencia de la psicología social necesita estar fundada en una doctrina de los instintos (1917).

La misma década fue marcada por la expansión mundial de las teorías de Freud. Mientras el instintivismo de Freud difiere en muchas formas del de McDougall también ayudó a fijar la atención de psicólogos sociales hacia la primacía de los impulsos en la conducta social. Pero en la década de 1910-1920, la influencia de Freud en la psicología social no fue tan marcada como la de McDougall, probablemente porque los instintos postulados por Freud eran mucho menos definidos y manipulables que los de McDougall. Para 1932 McDougall había renunciado al término “instinto” (en respuesta a un ataque violento de los conductistas), pero mantuvo todo lo esencial de su doctrina bajo el nombre de “propensiones”. Entre 1908 y 1932 había expandido considerablemente, su lista de “propensiones” nativas. Su forma final incluye dieciocho puntos (1932, capítulo 7):

Búsqueda de alimento; disgusto; sexo; miedo; curiosidad; propensión preectiva o parental; gregarismo; autoafirmación; sumisión; enojo; simpatía; propensión constructiva; propensión adquisitiva; risa; comodidad; descanso o sueño; propensión migratoria; un grupo de necesidades corporales específicas –toser, estornudar, respirar, eliminar.

En 1919 Knight Dunlap lanzó la primera bomba anti-instintivista. Desde ese momento en adelante toda la teoría fue atacada. Las objeciones

que se le hacen son demasiadas. Por una parte, no hay evidencia factible de la existencia de instintos en el sentido del término de McDougall. Por otra parte la doctrina trae con ella una curiosa esterilidad en teorizar. Implica que lo que se da por herencia es determinante. Habiendo descubierto las “causas primarias” y los “móviles primarios”, no hay incentivo en ver más allá y descubrir principios básicos adicionales del comportamiento humano. Además, las doctrinas instintivistas inevitablemente consideran ciertos motivos como primarios, y todos los demás como secundarios, derivados y menos básicos. Es cuestionable si tal distinción puede ser sostenida. McDougall se sintió obligado a suplir los instintos por sentimiento, pero mantuvo que éstos solamente pedían su energía a un grupo de instintos originales y no cambiantes. Finalmente, los científicos sociales americanos por lo general no aceptan el nativismo (la visión de que la naturaleza humana es fija y, en el fondo inalterable). El clima intelectual americano favorece el ambientalismo.

Pero no debe de pensarse que los instintos fueron descartados por completo. ¿Cómo podría hacerse? Los motivos elementales y los ajustes reflejos están manifiestamente presentes en la infancia antes del entrenamiento y son independientes de la experiencia. Hasta los conductistas parsimoniosos tenían que admitir impulsos innatos de algún tipo llamados “cambios de tejido”, “reflejos prepotentes”, o “impulsos primarios”. Pero estos motivos iniciales no fueron vistos, como en el caso de McDougall, como unidades de la naturaleza humana, no cambiantes y perdurables; estas se llegaron a incorporar a través del aprendizaje en una cadena de hábitos que constituían la unidad “verdadera”.

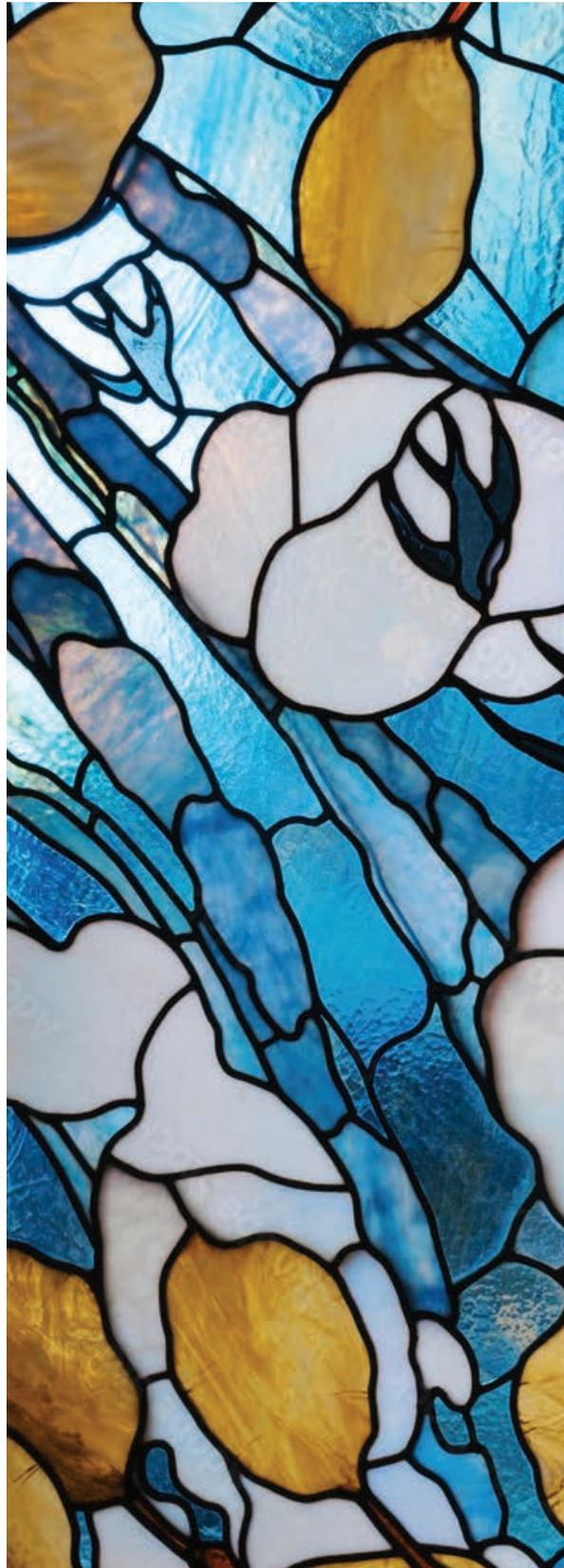
Aparte del conductismo, que representa una contraposición distinta al instintivismo, hay una posición media que muchos autores, hoy en día, prefieren tener. Ellos, como McDougall, sienten

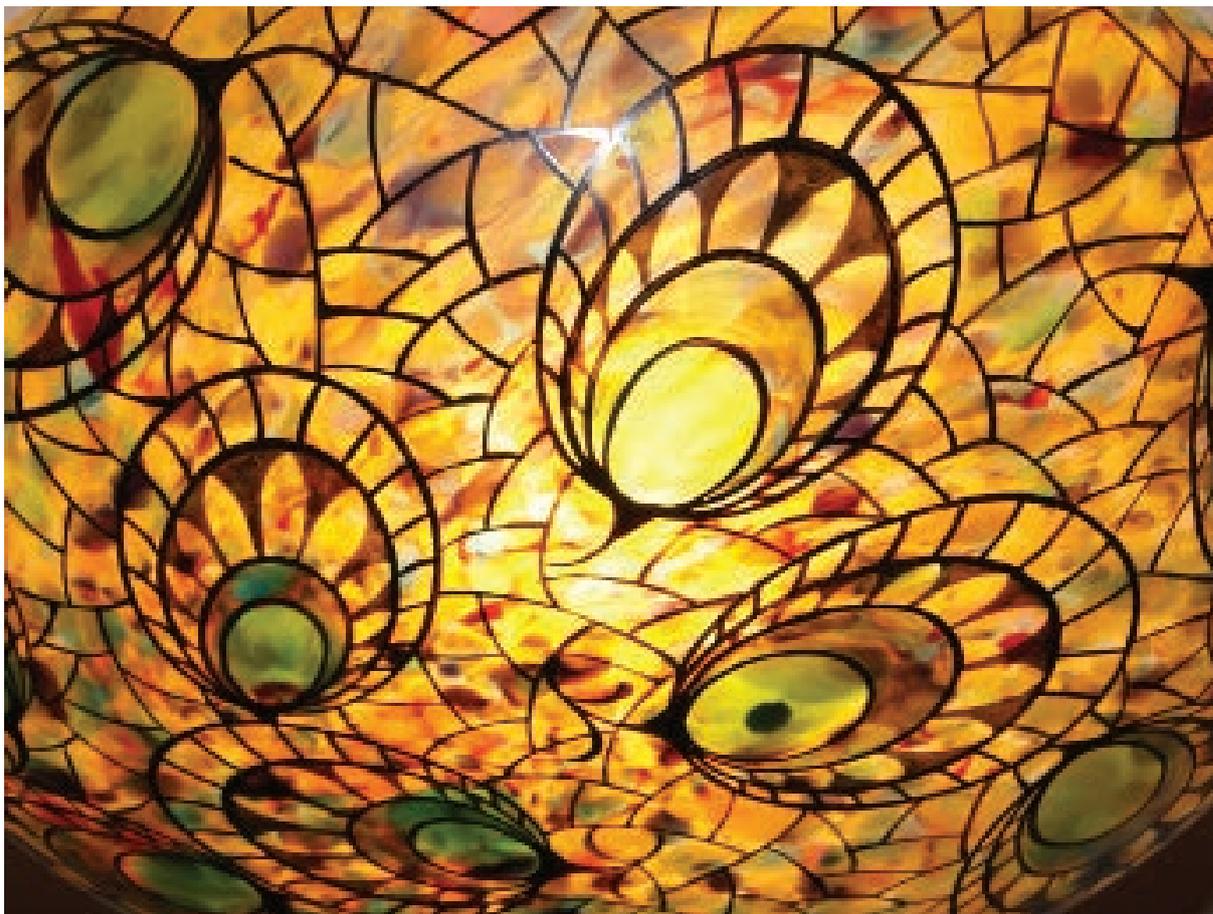
la necesidad de unidades dinámicas, y afirman la existencia de *deseos, anhelos, necesidades, vectores* o simplemente *motivos*. Tales unidades son empleadas como bloques para la construcción de diversos sistemas contemporáneos, pero difieren de las unidades instintivas en que tratan de evitar la pregunta de lo innato. Los autores modernos parecen no preocuparse de si una unidad motivacional es innata o aprendida. Igualmente, tienden a mantener sus unidades postuladas de una manera tentativa, heurística – como meros marcos de pensamiento- y no a considerarlas como eternamente fijas en la persona o en la especie. Algunas de estas visiones “no extremistas” son defendidas en Lindzey (1958).

#### HÁBITO

Aunque Jame afirmó la existencia y la importancia del instinto, le dio una importancia principal a la unidad del hábito. Los instintos como tales nunca perduran. Hablando estrictamente, se manifiestan sólo una vez en la vida. Inmediatamente después se da el aprendizaje. Esta doctrina de la *transitoriedad del instinto* abrió el camino para la famosa apoteosis del hábito que hizo James. Es más que una segunda naturaleza, insistía: es “diez veces naturaleza” (1890, I. p. 121):

El hábito es así el gran estabilizador de la sociedad, su máspreciado agente conservador. Por sí sólo nos mantiene dentro de los límites del orden y salva a los afortunados de los levantamientos envidiosos de los pobres... Evita que se mezclen los diferentes estratos sociales. A la edad de veinticinco años ya se ven maneras profesionales asentándose en el joven viajero comercial, en el joven doctor, en el joven clérigo, en el joven consejero legal... es bueno para el mundo que en la mayoría de nosotros, para la edad de treinta años, el carácter se ha fraguado como yeso, y nunca reblandecerá.





Las consecuencias sociales y éticas de esta visión del hábito son, según James, “numerosas y grandiosas”. Ya que, desde su punto de vista, adquirimos hábitos, principalmente, mediante la repetición de acciones y necesitamos poner atención a la formación de buenos hábitos. Al formar buenos hábitos nunca hay que permitir una excepción. Ya sean buenos o malos, todos los hábitos esclavizan.

Fue en parte debido a la elocuencia de James que la unidad del hábito fue dada por hecho durante las tres o cuatro décadas siguientes. Sin duda, se convirtió en términos de *respuesta condicionada* en manos de los conductistas, pero esta unidad es sólo otra versión de la doctrina del hábito (Holt, 1915; Watson, 1919; F. H. Allport, 1924). Algo más tarde, junto con lo que a veces se conoce como “teoría del aprendizaje de Yale”, se prefirieron los conceptos *respuesta*

y *jerarquía hábito-familia*. (por ejemplo Miller y Dollard, 1941). Pero mientras que la teoría del hábito se ha vuelto más sofisticada de lo que planteó James, la unidad es del mismo género.

Un concepto algo diferente del hábito fue empleado sistemáticamente por Dewey como “la llave de la psicología social” (1922), unos cuantos años después de que abandonó su apoyo a la unidad de instinto. En dos aspectos importantes difiere el punto de vista de Dewey del de la mayoría. En primer lugar, la unidad es más flexible: no es solamente una conexión congelada de las vías motoras, pero sí incluye actitudes generales, perspectivas, propósitos e intereses. Un hombre puede haber cometido asesinato solamente una vez en su vida. Sin embargo, el acto es debido al hábito —a un hábito de odio. Además, el hábito tiene un carácter motivacional (1922, p. 25):

Podemos pensar en los hábitos como medios, esperando, como herramientas en una caja, a ser usados por una resolución consciente. Pero son algo más que eso. Son medios activos, medios que se proyectan a sí mismos, formas de acción enérgicas y dominantes.

En segundo lugar, Dewey trató de incluir el *situacionismo* dentro de su concepto de hábito. Por sí sólo, el mecanismo nervioso no ancla el hábito. El ambiente ayuda a mantenerlo. Si el ambiente cambia, el hábito cambiará. Cada manifestación de un hábito es alterada por otras personas que están involucradas en el acto. “la conducta es siempre compartida; ésta es la diferencia entre ella y el proceso fisiológico” (p.17).

Dewey estaba intentando adjudicarle demasiados atributos a la unidad del hábito (fijeza y cambio, impulso nervioso y situación, motivación e instrumentalidad). Como resultado, la unidad parecía vaga. Autores posteriores no siguieron su curso ni intentaron refinar el concepto para su uso sistemático. La razón, sin duda, es que el concepto actitud ya estaba establecido. A todos los efectos, llenó la necesidad que sentía Dewey.

#### ACTITUD

La siguiente breve reseña del concepto de actitud está adaptada del tratamiento anterior y más extenso del autor sobre “Actitudes” (1935).

Este concepto es probablemente el más característico e indispensable en la psicología social esta-

dounidense contemporánea. Ningún otro término aparece con mayor frecuencia en la literatura experimental y teórica. Su popularidad no es difícil de explicar. Ha sido favorecida, en primer lugar, porque no es propiedad de una sola escuela de pensamiento, y por lo tanto sirve notablemente a los propósitos de los autores eclécticos. Más aún, es un concepto que se escapa de la controversia de la influencia relativa de la herencia y el ambiente. Puesto que una actitud puede combinar al instinto y al hábito en cualquier proporción, evita los compromisos extremos tanto de la teoría del instinto, como de la del medio ambiente. El término es también lo suficientemente elástico como para aplicarse a las disposiciones de individuos aislados y a patrones amplios de cultura (actitudes *comunes*). Los psicólogos y los sociólogos encuentran entonces en él un punto de reunión para la discusión e investigación. Este útil concepto, uno casi podría decir pacífico, ha sido tan ampliamente adoptado, que virtualmente se ha establecido como la piedra clave para edificar la psicología social estadounidense. De hecho, varios autores, empezando por Thomas y Znaniecki (1918), han *definido* a la psicología social como “el estudio científico de las actitudes”.

Como la mayoría de los términos abstractos de la lengua inglesa, el de actitud (en inglés *attitude*) tiene más de un significado. Deriva del latín *aptus*, tiene por una parte el significado de “aptitud física” o “adaptación”, connotando, al igual que su forma “aptitud”, un estado subjetivo o mental de preparación para la acción. Mediante su uso en el campo

**Dewey estaba intentando adjudicarle demasiados atributos a la unidad del hábito (fijeza y cambio, impulso nervioso y situación, motivación e instrumentalidad). Como resultado, la unidad parecía vaga.**

de arte, el término obtuvo otro significado; se refería a la postura externa o visible (la posición corporal) de una figura en la escultura o la pintura. El primer significado está claramente conservado en la frase actitudes mentales, y el segundo significado en actitudes motoras. Ya que la psicología mentalista precede históricamente a la psicología de la respuesta, es natural encontrar que son reconocidas las actitudes mentales antes que las actitudes motoras. Uno de los primeros psicólogos que empleó el término fue Herbert Spencer. En su *First Principles*, (1862) escribió (I, 1, i):

El llegar a juicios correctos en cuestiones disputadas depende mucho de la actitud mental que mantene- mos al escuchar o participar en la controversia, y para la conservación de una actitud correcta es necesario que aprendamos que tan ciertas y que tan inciertas son las creencias humanas promedio.

Tiempo después, cuando los psicólogos habían abandonado el punto de vista exclusivamente mentalista, el concepto de actitudes motoras se hizo popular. En 1888, por ejemplo N. Lange desarrolló una teoría motora en la que el proceso de percepción era en gran parte considerado una consecuencia de la preparación muscular o patrón muscular. Aproximadamente al mismo tiempo, Münsterberg (1889) desarrolló su teoría de acción de la atención, y Féré (1890) sostuvo que una condición equilibrada de tensión en los músculos era determinante para la conciencia selectiva.

En años recientes, es poco común encontrar un etiquetado explícito de una actitud como *mental* o como *motor*. Esto suena al dualismo cuerpo –men-

te y es, por tanto, desagradable para los psicólogos contemporáneos. Hoy en día, en casi todos los casos el término aparece sin adjetivo calificativo y retiene implícitamente ambos de sus significados originales: una aptitud mental y una preparación muscular. “Actitud” connota un *estado neuro físico de alerta para la actividad mental y física*.

Quizás el primer reconocimiento explícito de las actitudes dentro del dominio de la psicología del laboratorio, fue en relación con un estudio del tiempo de reacción. En 1888, L. Lange descubrió que un sujeto que estaba conscientemente preparado para oprimir un interruptor de telégrafo inmediatamente después de recibir una señal, reaccionaba más rápidamente, que otro cuya atención estaba dirigida, principalmente, hacia el estímulo y cuya conciencia estaba, por lo tanto, dirigida a algo diferente de la reacción esperada. Después del trabajo de Lange la actitud de la tarea, o *Aufgabe*, como vino a ser llamada, fue descubierta como parte decisiva en casi todos los experimentos psicológicos. No sólo en el experimento de reacción, sino en investigaciones de percepción, recuerdo, juicio, pensamiento y volición, fue reconocida universalmente, la importancia central del sujeto en *estado de preparación*. En Alemania, donde en un principio se hizo casi todo el trabajo experimental, surgió un enjambre de tecnicismos para designar las diversas variaciones de preparación mental y motora que influyen en el entrenamiento del sujeto hacia el pensamiento o el comportamiento de los sujetos durante el experimento. Además del *Aufgabe*, existía el *Absicht* (propósito consciente), el *Zielvorstellung* (idea de la meta), el *Bezugsvorstellung* (idea del relación entre el yo y el objeto al

Si voy a un sitio con una lengua que no conozco pierdo un treinta por ciento de mi potencial futbolístico (**Sebastián Abreu**, futbolista).

que el yo responde), el *Richtungsvorstellung* (idea de la dirección), el *determinierende Tendenz* (cualquier disposición que trae consigo ideas relacionadas y tendencias a actuar), el *Einstellung* (un término general, a grandes rasgos, equivale a “establecer”), el *Haltung* (con una connotación más conductista) y el *Bewusstseinslage* (“la postura o situación de conciencia”). Fue quizá la carencia de un término general equivalente a “actitud” lo que llevó a los experimentadores alemanes a descubrir tantos tipos y formas. La carencia quizá también puede explicar por qué no se escribió ninguna psicología social sistemática en Alemania, basada en un concepto unificado de actitud.

Después vino la animada controversia acerca del lugar de las actitudes en la conciencia. La “escuela de Würzburg” estaba de acuerdo en que las actitudes no eran ni sensaciones, ni imaginación, ni afecto, ni ninguna combinación de estos estados. Las actitudes eran estudiadas repetidamente por el método de introspección, siempre con resultados pobres. Frecuentemente una actitud parecía no tener representación en la conciencia, excepto como un vago sentido de necesidad, o algún sentido no analizable de duda, asentimiento, convicción, esfuerzo o familiaridad (Titchener, 1909).

Como resultado del trabajo de Würzburg, todos los psicólogos llegaron a aceptar a las actitudes, pero no todos creían que fueran elementos mentales impalpables e irreductibles. En general, lo seguidores de Wundt creían que las actitudes podían ser adecuadamente explicadas como sentimientos, en particular, como una mezcla de esfuerzo y emoción. Clarke (1911), un alumno de Titchener, encontró que las actitudes, en gran parte, *están* representadas en la conciencia mediante imágenes, sensación y afecto, y que en donde no se han reportado tales estados, existe presumiblemente sólo una descomposición o abreviación de estos mismos elementos constituyentes.

Aunque no hubieran estado de acuerdo acerca de la naturaleza de las actitudes como aparecen en la conciencia, todos los investigadores llegaron a admitir a las actitudes como una parte indispensable de su armamento psicológico. Titchener es un ejemplo. Su *Outline of Psychology*, en 1899 no contenía ninguna referencia de la actitud, diez años después en su *Textbook of Psychology* varias páginas son dedicadas al tema, y su importancia sistemática es completamente reconocida.

Muchos autores han reducido el fenómeno de percepción, juicio, memoria, aprendizaje y pensamiento al funcionamiento de las actitudes (por ejemplo, ver, Ach, 1905; Bartlett, 1932). Sin actitudes guiadas el individuo está confundido y desconcertado. Es esencial algún tipo de preparación para hacer una observación satisfactoria, juzgar adecuadamente o hacer cualquier tipo de respuesta refleja que no sea la más primitiva. Las actitudes determinan para cada individuo lo que verá y escuchará, lo que pensará y lo que hará. Para tomar prestada una frase de William James, ellas “engendran significado sobre el mundo”, trazan límites y segregan un entorno que de otro modo sería caótico; son nuestros métodos para encontrar nuestro camino en un universo ambiguo. Especialmente, cuando el estímulo no es de gran intensidad, ni está estrechamente relacionado con algún reflejo o respuesta automática, las actitudes juegan un papel decisivo en la determinación del significado y la conducta.

La pobreza con la que las actitudes están representadas en la conciencia dio por resultado una tendencia a considerarlas como manifestaciones de la actividad cerebral o de la mente inconsciente. La persistencia de actitudes que son totalmente inconscientes fue demostrada por Müller y Pilzecker (1900), quienes lo llamaron el fenómeno de la “perseverancia”. La tendencia del sujeto para entrar en un estado de ánimo particular llevó a Koffka (1912)



a postular “actitudes latentes” Washburn (1916), caracterizó a las actitudes como “sistemas de movimiento estático dentro de los órganos del cuerpo y del cerebro”. Otros autores con inclinaciones aún más fisiológicas, colocaron a las actitudes bajo rúbricas neurológicas: trazos, neurogramas, incitogramas, patrones cerebrales, y similares. La contribución de la Würzburger y todos los otros psicólogos experimentales fue, en efecto, la demostración de que el concepto de actitud es indispensable.

Pero fue la influencia de Freud la que dotó de vitalidad a las actitudes, igualándolas con anhelo, odio y amor, con pasión y prejuicio, en fin, en resumen, con el torrente de la vida inconsciente. Sin los meticulosos trabajos de los experimentalistas, las actitudes no serían hoy un concepto establecido en el campo de la psicología; pero además, sin la

influencia de la teoría psicoanalítica, seguramente hubieran permanecido relativamente sin vida, y no hubieran sido de mucha ayuda para la psicología social. Para la explicación del prejuicio, la lealtad, el patriotismo, el comportamiento de las multitudes y el control mediante la propaganda ninguna concepción anémica de las actitudes será suficiente.

Como hemos dicho, la hipótesis del instinto no satisfizo a los científicos sociales por mucho tiempo, porque la misma naturaleza de su trabajo los animó a reconocer la importancia de la costumbre y del ambiente en la formación de la conducta social. Lo que necesitaban los científicos sociales era un nuevo concepto psicológico que escaparía, por un lado, a la hueca impersonalidad de la *costumbre* y la *fuerza social* y, por otro, al nativismo. Gradualmente adoptaron el concepto de *actitud*.

El mérito de instruir el concepto como una característica permanente y central en la terminología sociológica, debe atribuirse a Thomas y Znaniecki (1918), quienes le dieron prioridad sistemática en su monumental estudio de los campesinos polacos. Antes de esto, el término sólo había aparecido esporádicamente en la literatura sociológica, pero inmediatamente después fue adoptado con entusiasmo por decenas de escritores.

Según Thomas y Znaniecki, el estudio de las actitudes es *par excellence*, el campo de la psicología social. Las actitudes son procesos mentales individuales que determinan las respuestas tanto actuales, como potenciales de cada persona en el mundo social. Ya que una actitud es siempre dirigida hacia un objeto, puede ser definido como un "estado mental del individuo hacia un valor". Los valores son comúnmente de naturaleza social, es decir, son objetos de consideración común por parte de los hombres socializados. El amor al dinero, el deseo de fama, el odio a los extranjeros y el respeto por una doctrina científica, son actitudes típicas. Se refiere que el dinero, la fama, los extranjeros, y una teoría científica respetada son todos *valores*. Un *valor social* se define como "cualquier dato que tenga un contenido empírico accesible a los miembros de algún grupo social y un significado con respecto a que es o puede ser un objeto de actividad". Seguramente hay numerosas actitudes que corresponden a cada valor social —hay, por ejemplo, muchas actitudes concernientes a la iglesia o al estado—. También hay numerosos posibles valores para cualquier actitud sola —el iconoclasta puede dirigir sus ataques al azar sobre todos los valores sociales establecidos; el filisteo puede aceptarlos todos acriticamente. Por tanto, en el mundo social, tal como lo estudió el sociólogo, tanto los valores como las actitudes deben tener un lugar.

Park (ver Young, 1931), quien está básicamente de acuerdo con esta escuela de pensamiento, sugiere cuatro criterios para una actitud:

1. *Tiene una orientación definida en el mundo de los objetos (o valores), y a este respecto difiere de los reflejos simples y condicionados.*
2. *No es un tipo de conducta completamente automática y rutinaria, pero muestra cierta tensión, aun cuando está latente.*
3. *Varía en intensidad, siendo a veces predominante, y a veces relativamente ineficaz.*
4. *Está arraigada en la experiencia, y por lo tanto no es simplemente un instinto social.*

Las siguientes son definiciones típicas de actitud:

...la disposición mental específica hacia una experiencia que llega (o surge), mediante la cual es modificada dicha experiencia; o una condición de preparación para cierto tipo de actividad" (Warre, 1934).

... una disposición mental del individuo humano para actuar a favor o en contra de un objetivo definido" (Droba, 1933).

... un estado mental y nervioso de preparación, organizado mediante la experiencia, que ejerce una influencia directa o dinámica sobre la respuesta del individuo hacia todos los objetos y situaciones con los que está relacionado" (G. W. Allport, 1935).

Para resumir: la unidad de actitud ha sido la piedra angular principal en el edificio de la psicología social. Aunque ha habido intentos para quitarla por parte de algunos teóricos de campo, fenomenólogos y teóricos del aprendizaje, es cuestionable si sus críticas pueden hacer más que refinar el concepto para su uso continuo. La bibliografía reciente demuestra que el concepto es todavía muy favorecido. Tiene un lugar prominente en los libros de texto (por ejem-

## El concepto de sentimiento recibió su primer uso sistemático en las manos de Shand (1896), cuya teoría de carácter humano está compuesta de sentimientos y fue adoptada y elaborada por McDougall.

plo Newcomb, Turner, y Converse, 1965), y aún invita a nuevas inspecciones y análisis técnicos (por ejemplo, Katz y Stotland, 1959).

### SENTIMIENTO

A McDougall no le gustaba el término “actitud”. Le parecía reflejar un nivel de organización superficial y transitorio. Sin embargo, argumentó firmemente que alguna concepción de “tendencia” debe servir como “el postulado básico de toda psicología”. En lo que concernía a la conducta social tenía preferencia por la unidad *sentimiento*. De acuerdo con McDougall (1932, p. 211).

La teoría de los sentimientos, es la teoría de la organización progresiva de las propensiones (instintos) en sistemas que se vuelven la fuente principal en todas nuestras actividades; sistemas que dan consistencia, continuidad, y orden a nuestra vida de esfuerzos y emociones; sistemas que se organizan en sistemas mayores, y que, cuando están organizados armoniosamente en un sistema comprensivo, constituyen lo que llamamos el *carácter*.

Así, el sentimiento difiere de la actitud en cuatro puntos:

1. *Un sentimiento presupone propensiones subyacentes, mientras que la actitud es una disposición dentro del organismo considerado sin miramiento a sus orígenes o fuentes de energía.*
2. *Una actitud puede ser específica o difusa en su referencia, mientras que un sentimiento está centrado en un objeto definido. Uno puede hablar, por ejemplo, de una actitud antisocial, pero no se habla de un sentimiento antisocial.*
3. *Los sentimientos están concebidos como más duraderos y jerarquizados que lo que las actitudes necesitan ser, el transitorio *Aufgabe* es una actitud tan verdadera como una duradera filosofía de la vida, pero no es un sentimiento.*
4. *Un sentimiento es consciente y benigno, en contraste con un complejo, que es un sentimiento morboso y reprimido. “Actitud” podría abarcar tanto las disposiciones sanamente conscientes como las mórbidamente reprimidas.*

El concepto de sentimiento recibió su primer uso sistemático en las manos de Shand (1896), cuya teoría de carácter humano está compuesta de sentimientos y fue adoptada y elaborada por McDougall. A estos autores no sólo les parecía que el sentimiento proporcionaba una unidad propia para caracterizar los lazos sociales del hombre, sino que también proporcionaba una unidad propia para la teoría de personalidad. Para McDougall la unidad de la personalidad estaba garantizada por la coronación del *sentimiento egoísta* en la parte superior de la estructura jerárquica.

Ciertamente otros autores han expresado su preferencia por el concepto de sentimiento y su disgusto por la unidad actitud. Para Murray y Morgan (1945),

por ejemplo, la “actitud” parece ser demasiado superficial, demasiado motora para poder representar la organización básica de necesidades y catexias, que es en sus mentes el núcleo del “sentimiento”.

#### PALABRA FINAL

Los cuatro tipos de unidades que hemos visto —instinto, hábito, actitud, sentimiento— afirman que las disposiciones dinámicas de algún tipo, subyacen a la conducta social. Todas tienen la debilidad de asumir una fijación de disposición en la persona, y no ven la flexibilidad de la conducta que es exhibida cuando las situaciones ambientales se alteran.

Los teóricos de este campo y otros críticos dicen que la conducta humana es inmensamente variable, dependiendo de la situación en que se encuentre la persona. Algunos críticos hasta llegan a negar las disposiciones actitudinales generalizadas y ponen todo el peso en la tendencia específica de reaccionar de una manera específica en cada situación (por ejemplo, Coutu, 1949). Y, sin embargo, los individuos no se comportan de formas totalmente diferentes al pasar de una situación a otra. Si hay peligro al implicar una fijación exagerada en las unidades que hemos descrito, seguramente no es necesario abandonarlas todas a favor de un situacionismo momentáneo, o a favor de una versión extrema de la teoría de campo.

#### LOS PRINCIPIOS DEL METODO OBJETIVO EXPERIMENTACIÓN

En el año de 1879, se vio el establecimiento formal del primer laboratorio de Psicología. Se le da el crédito a Wundt en Leipzig, aunque en 1875 tanto James en Harvard como Wundt tenían laboratorios

demostrativos (no de investigación). Sin embargo, pasaron varios años para que las variables sociales se estudiaran en el laboratorio. El primer problema experimental —el único problema estudiado en las primeras décadas de investigación experimental— fue formulado como sigue: *¿Qué cambio ocurre en la actuación normal, solitaria, de un individuo cuando otras personas están presentes?*

La primera respuesta a esta pregunta vino de Triplett (1897). Mientras examinaba los récords oficiales de las carreras de bicicletas, Triplett notó que la velocidad máxima de un ciclista fue aproximadamente 20% más rápida cuando su paso era medido por un multiciclo visible. Anhelando aprender más sobre esto, hizo un experimento con niños de diez a doce años dándoles la labor de enrollar carretes de pesca. Alternando situaciones solos y juntos, encontró que cuando trabajan juntos, 20 de sus 40 sujetos sobresalieron en su propio récord solitario, mientras que diez hicieron menos trabajo (aparentemente porque fueron sobre estimulados por el deseo de ganar) y diez no tuvieron cambio alguno. Con todo y todo, concluyó que la situación grupal necesita ser pensada como productora de gran cantidad de energía y logro. Su explicación acerca de esto es de gran interés (p. 533):

La presencia corporal de otro competidor participando simultáneamente en la carrera, pasa a liberar energía latente, no ordinariamente obtenible. ... la visión de los movimientos de los marcapasos o competidores a la cabeza, y la idea de mayor velocidad proporcionada por estos otros medios, son probablemente en sí mismos factores dinamogénicos de alguna consecuencia.



**Los teóricos de este campo y otros críticos dicen que la conducta humana es inmensamente variable, dependiendo de la situación en que se encuentre la persona.**

En este diseño experimental, así como en su explicación, Triplett no logra distinguir dos factores causales: competición emocional, por una parte, y por la otra, el simple efecto dinamogénico resultante de la visión y los sonidos de los compañeros.

El lector se acordará de nuestra discusión acerca de la sugestión en la que el concepto de *dinamogénesis* es un caso especial de la teoría ideomotora. Los movimientos automáticos e inconscientes resultantes de la estimulación sensorial y afectiva fueron casos de interés considerable. Féré (1900), un médico en la clínica de Charcot, Binet (1900), y otros, tuvieron mucha fe en el valor explicativo del concepto. Así, fue natural para Triplett explicar la sobreproducción de sujetos en términos de dinamogénesis.

El mismo problema fue una de las primeras preocupaciones de la pedagogía. A. Mayer (1903) estudió la cantidad y cualidad de la tarea de niños y su trabajo en clase con respecto a memorización, composición, aritmética y otras labores. Con todo y todo, sus resultados favorecían claramente al grupo, más que al trabajo aislado, aunque, como Triplett, encontró que las condiciones de competencia excesiva en los grupos congregados afectaron negativamente la calidad de la producción.

Una generación después, se dio una distinción importante, por un lado entre emulación o competencia, y la simple *facilitación social* (sea o no explicado en términos de dinamogénesis), por otro lado F. H. Allport (1924), quien dedujo esta distinción, también indicó la existencia de dos tipos de pequeños grupos: los *coactivos* y los *cara-a-cara*. En los primeros, uno encuentra operando la psicología más simple. La gente trabajando hombro a hombro recibe su estimulación social casi enteramente de un

estímulo social “cooperante” y así mostrar más claramente los efectos de la facilitación social genuina. En los grupos cara-a-cara, surgen problemas totalmente nuevos: conversación, interacción, conducta social circular, “pensamiento grupal” y todo tipo de efectos sociales directos (no solo cooperantes). Aceptando esta distinción, podemos decir que las primeras obras trataban, enteramente, con grupos coactivos. Tardó más tiempo para que los grupos cara-a-cara se volvieran un foco de interés central. Bechterew y de Lange (1924), G. Watson (1928), y especialmente Kurt Lewin (véase la colección de sus estudios, 1948, 1951) dieron un gran impulso a la investigación en grupos cara-a-cara.

En 1913 Moede resaltó un programa de investigación monumental, en grupos coactivos. El decidió que debía de hacerse un intento sistemático para introducir la variable social dentro de todos o casi todos los experimentos psicológicos estándar. Si los umbrales de la intensidad de un sonido audible se pueden determinar para el individuo que trabaja sólo, ¿Por qué no para dos, cuatro, seis o cualquier número de sujetos trabajando en la presencia de unos y otros? Además ¿por qué no usar los instrumentos accesibles para grabar los movimientos musculares involuntarios en el estudio de la imitación? Los movimientos involuntarios del sujeto pueden, por ejemplo, ser medidos mientras está viendo movimientos similares en el brazo del experimentador. También se pueden estudiar los procesos asociativos, los cambios de fijación de atención, el aprendizaje y el olvido -todos son fenómenos bien conocidos en la psicología experimental- que pueden ser estudiados (y fueron estudiados utilizando grupos de estudiantes de la escuela y la

Si alguien está caminando, no está en las redes sociales, no está viendo servicios de streaming, no está jugando videojuegos y no está comprando online (**Chuck McCarthy**).



universidad de Leipzig como sujetos. Moede publicó sus resultados en *Experimentelle Massenpsychologie*, (1920), pero su novedoso concepto tuvo menos influencia de la que se esperaba, en parte porque no generalizó sus hallazgos en una teoría sistemática, y en parte porque su estimulante libro no se tradujo al inglés.

Moede y su programa experimental fueron conocidos por Münsterberg en Harvard. Él fue el que en 1915, incitó a F. H. Allport a trabajar en esta área. El segundo, confirmó los hallazgos principales de

Moede y de sus antecesores, y formuló una serie de generalizaciones (1920). Aun cuando los efectos de la competitividad son minimizados, la presencia de otros compañeros parece aumentar la cantidad de rendimiento (*incremento social*); se tiende, sin embargo, a hacer juicios conservadores, a hacer asociaciones menos personalistas y a disminuir la calidad de razonamiento (*subvalor social*). Whittemore (1924), extendió este trabajo sistemáticamente, añadió la variable de competitividad y encontró que en general se acrecentaban todos estos efectos

sociales. A diferencia de Triplett, estos autores explicaban sus resultados en términos de *estimulación social cooperativa* -una sumatoria de indicaciones e innervaciones resultantes de un condicionamiento previo y conduciendo al rendimiento excesivo. Cuando se agrega la variable de competencia, el refuerzo emocional que viene de dentro se aúna con las indicaciones cooperantes que vienen de afuera.

Este tipo de trabajo, con muchas elaboraciones, fue seguido por investigadores subsecuentes. Travis, por ejemplo, encontró que algunos de los efectos fueron revertidos en el caso de tartamudos, cuya timidez social parecía ser una variable inhibidora (1925). Dashiell (1935) resumió todo este trabajo y añadió su propia investigación acerca de la presencia *imaginada* de otros, comparada con la *real* presencia de otros. Entre los primeros experimentos sobre influencia grupal, el de H. T. Moore fue el que midió el efecto relativo de una opinión experta y la opinión mayoritaria ante juicios morales y estéticos (1921). La investigación de Moore inició un nuevo método. En vez de tener a “expertos” o “mayorías” presentes físicamente, solamente reportó sus juicios a sus sujetos. De esta manera se descubrió que los efectos del prestigio social se pueden medir simplemente a través de instrucciones que inducen hacia cierta actitud. Un infinito número de investigaciones subsecuentes han tomado ventaja, o aprovechando este hecho y han medido efectos sociales a través del surgimiento artificial de actitudes preexistentes.

La psicología rusa, haciendo uso también del método experimental, después de la revolución Bolchevique, dirigió su atención a los problemas de la conducta colectiva versus la conducta individual. Bechterew y de Lange (1924), usando grupos cara-a-cara (no sólo coactivos), reportó que los efectos de discusión modificaban los juicios individuales previos. El pensamiento colectivo, concluyeron, no es menos eficiente que el pensamiento privado; a veces es superior en términos de la precisión de los juicios.

Las investigaciones rusas centraron su atención en los méritos relativos a situaciones sociales competitivas y cooperativas. Más tarde, Bauer (1952) mostró que la psicología soviética había pasado de un temprano énfasis sobre el poder exclusivo de las fuerzas medioambientales, a un énfasis sobre los deberes y obligaciones del individuo. La superioridad del pensamiento grupal, del trabajo en equipo, y de la confianza en las colectividades se volvió menos esencial para la ideología comunista.

En Estados Unidos hubo una expansión del interés experimental. La influencia grupal sobre los procesos mentales del individuo ya no era el foco principal. Lewin, Lippitt, y White (1939) introdujeron el concepto de *clima social* o *atmosfera grupal*. En particular mostraron que los estilos de liderazgo (autocrático, laissez-faire, democrático), influenciaban profundamente la conducta de los miembros del grupo. Este trabajo, en efecto, abrió las puertas para la investigación en dinámica de grupo, estructura grupal, decisión grupal, cohesión grupal –en pocas palabras, a las diversas investigaciones sobre grupos pequeños-. Para una explicación sobre este histórico experimento ver White y Lippitt (1960).

#### OBSERVACIÓN CONTROLADA

Mientras que el método experimental se acerca al diseño ideal de la investigación social, no se adaptaba a todos los problemas con los que lucha la psicología social. Sin duda alguna, la mayoría de los investigadores, desde épocas muy tempranas, hubieran insistido en que sus teorías y dictámenes estaban basados sobre la base sólida de “hechos” Comte, Spencer, Tarde, Durkheim –todos los teóricos- interpretaban datos sociales mientras los *observaban*. Lo que les faltaba era un método para revisar y extender su observación.

Tal vez el primer intento para mejorar la observación privada fue a través de la aceptación de procedimientos de cuestionario. Boring (1950) reporta ha-

ber utilizado este método en tiempo tan tempranos como en 1869 en escuelas de Berlín. Galton (1883), se inclinó hacia los cuestionarios en su famoso estudio de imágenes. El uso de cuestionarios a gran escala comenzó con G. Stanley Hall (1891), principalmente en sus estudios de psicología infantil. Pronto, Starbuck (1899) adaptó el método de investigación de las creencias y prácticas religiosas en adultos. El genial trabajo de James, *Varieties of Religious Experience* (1902), fue ayudado por el estudio de Starbuck. En el curso del tiempo, la necesidad de refinamiento y salvaguardas, trajeron investigaciones metodológicas especiales en la fraseología, la entrevista, la codificación de respuesta, y el escalamiento. Siendo el cuestionario, originalmente, un instrumento ingenuo, gradualmente se ha convertido en una herramienta de considerable precisión.

También, gradualmente, las ayudas estadísticas, inventadas por Quetelet, Galton, Pearson, Fisher y otros, vinieron a servir como salvaguardas de la investigación en psicología social. Dedicándose, específicamente, al problema de la medición de actitudes Thurstone (1927) introdujo por primera vez una sofisticación estadística a esta importante área de investigación. La sociometría es la técnica cuasi-cuantitativa, inventada por Moreno (1934) que permitió a los psicólogos sociales evaluar las atracciones personales y rechazos personales entre los miembros de un grupo. A partir de la primera señal de éxito de Gallup, con las encuestas de opinión pública en las elecciones presidenciales de 1936, se desarrolló rápidamente una rama especial de investigación de encuestas.

Debido a que la mayoría de estos métodos son recientes, no forman parte de nuestra enumeración histórica. El hecho es que el empirismo y el positivismo no entran en la psicología social en ningún grado hasta la década de 1920. Los ideales de objetividad y precisión rápidamente asumen una posición dominante. Para 1931, Murphy y Murphy, en la

primera edición de su *Experimental Social Psychology*, enlistaron más de ochocientos estudios relevantes y en la edición revisa (Murphy, Murphy y Newcomb, 1937) incrementaron las entradas en varios cientos de títulos adicionales.

Hoy en día, la característica notable de la psicología social como una disciplina, es su sofisticación en el método y en el diseño experimental. Ha pasado mucho tiempo desde los días de la especulación “simple y soberana”. Para apreciar el rango, poder, y marcada originalidad de los controlados métodos modernos de investigación, el lector debe consultar los estudios de Berelson y Seiner (1964), Berkowitz (1964), Proshansky y Seindenberg (1965), y Steiner y Fishbein (1965). Los numerosos capítulos del presente *Handbook*, cuenta la misma historia. Comte, diría que ahora, por fin, la psicología social ha entrado en la “etapa positiva” con furia.

#### LIBROS DE TEXTO

Uno puede aprender algo sobre la historia de una disciplina recurriendo a sus libros de texto. En la primera edición (1954) de este *Handbook*, apareció una lista, aproximadamente completa, de los textos adquiribles -52 de ellos abarcaban desde los textos de Ross y McDougall de 1908, hasta el año 1952. Lo más seguro es que el número de textos adquiribles, hoy en día lleguen a cerca de 100. Por la popularidad incrementada de libros de “lecturas”; se ha vuelto más difícil distinguir los textos ordenados de antologías y colecciones.

Tal vez dos tercios de los textos estén escritos por autores que se consideran psicólogos, y un tercio por sociólogos. Este hecho llama la atención sobre la bipolaridad persistente de la ciencia. El énfasis viene desde procesos individuales (por ejemplo, como aprende a hablar un niño) hasta influencias restringidas dentro del sistema social (por ejemplo, las diferencias de clases sociales al hablar). Un autor puede tratar a la creatividad como un atributo

del individuo, otro, como característica del *Zeitgeist*. Uno se refiere a las actitudes como disposiciones personales y privadas, y otro como incidental al rol, al sexo, y al entorno cultural del individuo.

Se puede decir que la definición del campo ofrecida en el presente capítulo tiene un sesgo psicológico: “un intento para entender y explicar cómo el pensamiento, el sentimiento y la conducta de los individuos están influenciados por la presencia real, imaginada o implicada de otros”. Ellwood (1925, p.16) ofrece una típica definición sociológica:

La psicología social es el estudio de la interacción social. Está basada en la psicología de la vida grupal. Empieza con una interpretación de tipos de reacciones humanas, de comunicación, y de acciones instintivas y habituales hechas en grupo.

Sin duda alguna, se pueden ver las grandes áreas de problemas de la psicología social desde ambos puntos de vista.

### CONCLUSIÓN

Sin duda alguna, la tendencia última en la psicología social se dirige hacia el estudio de la conducta social objetiva, no especulativa. Las palabras clave son *experimentación, computación automática, seguridad estadística y replicabilidad*. Algunos avances científicos importantes son el resultado de esta aproximación. Sin embargo, existe una desventaja seria; los experimentos elegantes y nítidos carecen de un poder generalizador. Tarde con su simple concepto de imitación, tenía demasiado poder de generalización. Pero, en contraste, muchos estudios contemporáneos sólo estudian el fenómeno bajo condiciones específicas. Aunque el experimento sea repetido exitosamente no hay pruebas de que el descubrimiento tenga mayor validez. Por esta razón, algunas investigaciones actuales acaban en trivialidades elegantemente pulidas —impertinencias empíricas, y nada más—.

Seguramente aquí yace el desafío de la psicología social. ¿Puede ser que la objetividad sea llevada a la teoría y a la aplicación práctica? En este capítulo notamos cómo la controversia entre guerra y paz, la educación de por vida en una comunidad mundial, el control de la población y la democracia efectiva necesitan la ayuda urgente de la psicología social. Esta ayuda no va a venir de pequeñas investigaciones, sin importar su perfección. La pregunta es, si la preocupación presente respecto al método, con modelos miniaturas, en un futuro cercano conducirá a un nuevo énfasis en la teoría y la aplicación.

No es fácil encontrarse con teorías integrativas. Como toda la ciencia conductista, la psicología social descansa sobre grandes metateorías referentes a la naturaleza del hombre y de la sociedad. Este elevado grado de conceptualización era de más importancia en los Maquiavelo, Bentham o Comte de épocas pasadas, que en los empiristas de hoy. La llegada del positivismo de Comte ha conducido hacia una orientación esencialmente no teorética. El resultado ha sido que los libros y textos están llenos de investigaciones específicas y particulares, con un mínimo de teorización.

La marea, sin embargo, puede cambiar. La investigación empírica puede hartar el gusto científico. El interés en la teoría puede regresar. Si es así, los investigadores que conocen la historia de la psicología social podrán avanzar con gran seguridad. Podrán distinguir lo que es significativo de lo trivial, progresar de las trivialidades y tomar prestado selectivamente del pasado para crear una ciencia acumulativa y coherente del futuro. 🏠

## REFERENCIAS

- Aberle, D.F. A.K. Cohen, A.K. Davis, M.J. Levy, and F.X. Sutton (1950). The Funcional prerequisites of a society. *Ethics*, 60, 100-111.
- Ach, N. (1905). *Über die Willenstätigkeit und das Denken*. Göttingen: Vanderhoeck an Ruprecht.
- Adler, A. (1917). A study of organ inferiority an its psychic compensations. Transl. *Nerv. Ment. Dis. Monogr.*, 24.
- Allport, F.H. (1920). The influence of the group upon association and thought. *J. exp. Psychol.*, 3, 159-182.
- \_\_\_\_\_ (1924). *Social Psychology*. Boston: Houghton Mifflin. P.H.
- \_\_\_\_\_ (1933). *Institutional behavior*. Chapel Hill: Univ. Of. North Carolina Press,
- \_\_\_\_\_ (1940). An event system theory of collective action: with illustrations from economic and political phenomena and the production of war. *J. soc. Psychol.*, 11, 417-445.
- Allport, G. W. (1935). Attitudes. In C. M. Murchison (ED.), *Handbook of Social psychology*. Worcester, Mass.: Clark Univ. Press. Pp. 798-844.
- \_\_\_\_\_ (1943). The ego in contemporary psychology. *Psychol. Rev.*, 50, 451-478.
- \_\_\_\_\_ (1946). Effect: a secondary principle of learning. *Psychol. Rev.*, 53, 335-347.
- \_\_\_\_\_ (1953). The trend in current theories of motivation. *Amer. J. Orthopsychiat.*, 23, 107-119.
- \_\_\_\_\_ (1961). *Patters and growth in personality*. New York: Holt, Rinehart, and Winston.
- Aristotle. *Politics*. Transl. B. Jowett. Oxford: Clarendon Press, 1885.
- Arnold, T. (1937). *Folklore of capitalism*. New Haven: Yale Univ. Press.
- Asch, S. E. (1948). The doctrine of suppression, prestige, and imitation in social psychology. *Psychol. Rev.* 55, 250-276.
- \_\_\_\_\_ (1952). *Social psychology*. New York: Prentice-Hall
- Ashley-Montagu, M.F. (1950). *On being human*. New York: H. Schuman.
- Bacon, Francis (1620). *Novum organum*. (Transl. London and New York: Colonial Press, 1900, Sections (33-68).
- Bagehot, W. (1875). *Physics and politics*. New York: D. Appleton.
- Baker, H. (1947). *The dignity of man*. Cambridge: Harvard Univ. Press.
- Baldwin, J. M. (895). *Mental development in the child and in the race*. New York: Macmillan.
- \_\_\_\_\_ (1897). *Social and ethical interpretations in mental development*. New York: Macmillan.
- Barnes, H.E. (1965). *An intellectual and cultural history of the western world* (3rd. rev. Ed). New York: Dover.
- Bartlett, F.C. (1923). *Psychology and primitive culture*. Cambridge, Eng.: Cambridge Univ. Press.
- \_\_\_\_\_ (1932). *Remembering*. Cambridge, Eng.: Cambridge Univ. Press.
- Bastian, A. (1860). *Der Mensch in der Geschichte: zur Begründung einer psychologischen Weltanschauung* (3 vols). Leipzig: O. Wigand.
- Bauer, R.A (1952). *The new man in Soviet psychology*. Cambridge: Harvard Univ. Press.
- Bechterew, V. M. (1932). *General principles of human reflexology* (trans. From 4th Russian ed., 1928). New York: International Publishers.
- Bechterew, V.M, and M. de Lange (1924). Die Ergebnisse des Experiments auf dem Gabiete der Kolleiven Reflexologie. *Z. angew. Psychol.*, 24, 304-344.
- Becker, H. (1931). Some forms of sympathy: a phenomenological analysis. *J. abnorm. soc. Psychol.*, 26, 58-68.
- Becker, H., and H. E. Barnes (1952). *Social Thought from lore to science* (2nd ed.). Washington: Hansen Press.
- Bentham, J. (1789). *An introduction to the principles of morals and legislation* (Oxford: Clarendon Press, 1879).
- Berelson, B., and G.A. Steiner (1964). *Human behavior an inventory of scientific findings*. New York: Harcourt, Brace, and World.
- Berkowitz, L., Ed. (1964). *Advances in experimental social psychology*. New York: Academic Press.
- Bernard, L.L (1926). *Instinct: a study social psychology*. New York: Henry Holt.
- \_\_\_\_\_ (1934). Social Psychology. En *Encyclopedia of Social science*. Vol. 14 New York : MacMillan Pp. 151-157.
- Bernheim, H. (884). *De la suggestion dans l'état hypnotique et dans l'état de veille*. Paris: O. Doin.
- Bertalanffy, L. von (1962). *General system theory. Gen Systems* (Yearbook of the Society for General Systems Research), 7, 1-20.
- Binet, A. (1900). *La sugestibilité*. Paris : Schleicher.
- Blanton, S., and Margaret Blanton (1927). *Child guidance*. New York: Century
- Boring, E. G. (1929). *A history of experimental psychology*. New York: D. Appleton Century
- \_\_\_\_\_ (1950). *A history of experimental psychology*. New York: Appleton Century-Crofts.
- Bosanquet, B. (1899). *Philosophical theory of the state*. New York: Macmillan.
- Bousquet, G. H. (1928). *The work of V. Pareto*. Hanover, N. H.: Sociological Press.
- Braid, J. (1843). *Neurypnology*. (Rev. Ed. London: G. Redway, 1899).
- Britt, S. H. (1950). *Selected readings in social psychology*. New York: Rinehart.
- Brown, T. (1820). Lectures on the philosophy of the human mind (4 vols.). Edinburgh: J. Ballantyne for W. Tait and C. Tait.
- Cantril, H. (1940). *The invasion from Mars*. Princeton: Princeton Univ. Press.
- \_\_\_\_\_ (1941). *The psychology of social movements*. New York: Wiley.
- Cartwright, D. (1961). A decade of social psychology. In R. Patton (Ed.). *Current trends in psychological theory*. Pittsburgh: Univ. Of Pittsburgh Press, Pp. 9-30.
- Catlin, G. (1947). *The story of the political philosophers* (re. Ed.), New York: Tudor.
- Charcot, J. M. (1888-1894). *Oeuvres complètes* (9 vols). Paris : Bureaux du progrès médical.
- Chase, S. (1951). *Roads to agreement*. New York: Harper.
- Clarke, H.M. (1911). Conscious attitudes. *Amer. J. Psycho.*, 32, 214 249.

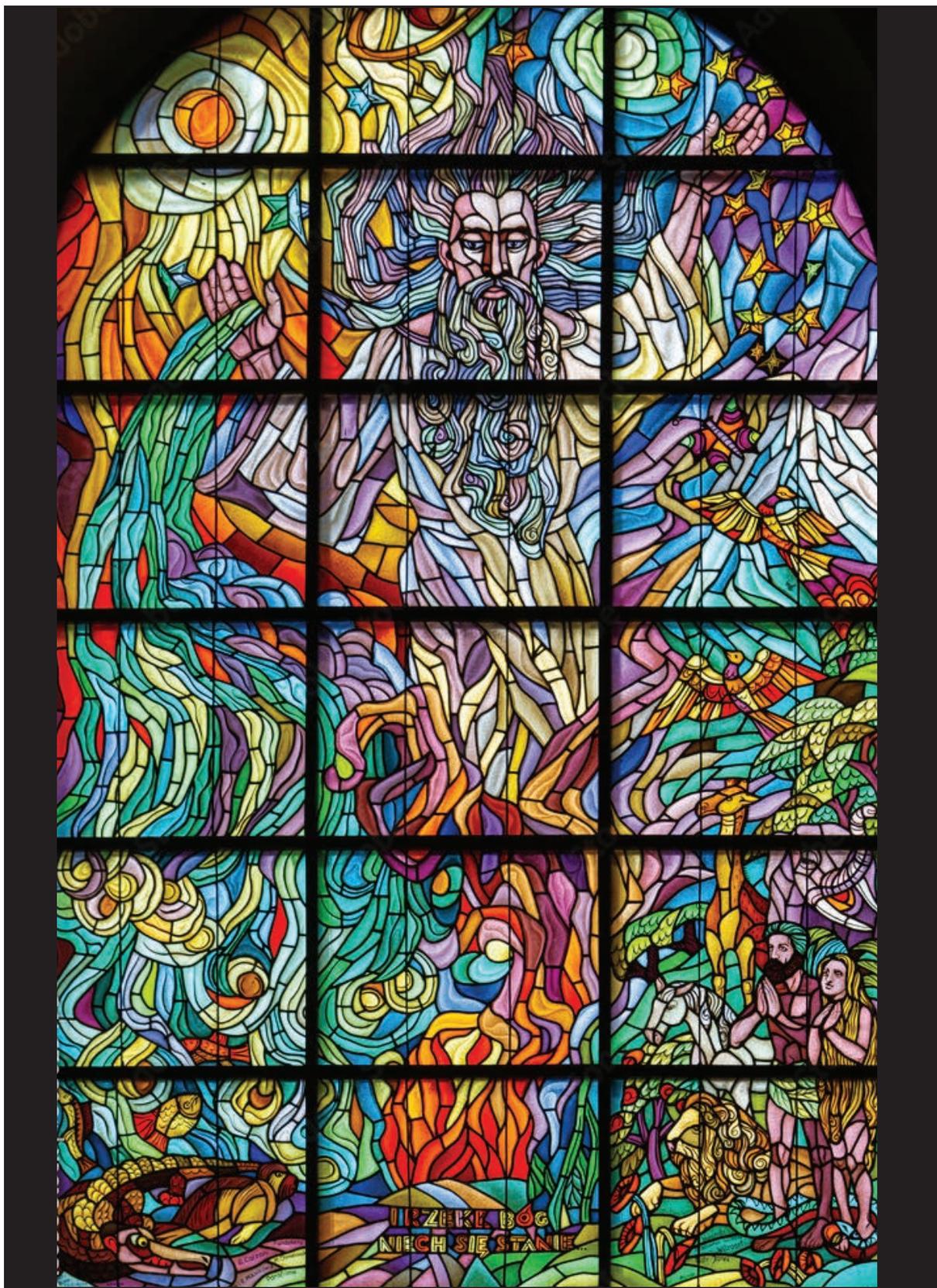
- Comte, A. (1830). *The positive philosophy*. Vol. I. (transl. London: Trubner, 1853).
- \_\_\_\_\_. (1852). *The positive polity*. Vol 2 (Transl. London: Longmans, Green, 1875).
- \_\_\_\_\_. (1854). *The positive polity*. Vol. 4. (Transl. London: Longmans, Green, 1875).
- Condorcet (M. J. A. N. Caritat) (1795). *A sketch of the intellectual progress of mankind* (transl.). London: J. Johnson.
- Cooley, C.H. (1902). *Human nature and the social order*. New York: Scribner's.
- Cottrell, L. S., and Ruth Gallagher (1941). Developments in social psychology, 1930-1940. *Sociom. Monogr.*, No. 1. New York: Beacon House.
- Coutu, W. (1949). *Emergent human nature*. New York: Knopf.
- Curti, M. (1943). *The growth of American thought*. New York. Harper.
- Darwin, C., (1859). *On the origin of species*. London: J. Murray,
- Dashiell, J.F. (1935). Experimental studies of the influence of social situations on the behavior of individual human adults. In C. C. Murchison (Ed.). *Handbook of social psychology*. Worcester, Mass. Clark Univ. Press. Pp. 1097-1158.
- De Grange, M. (1923). *The science of individuality*. Lyon: L. Bascou.
- \_\_\_\_\_. (1930). *The curve of social development*. Hanover, N.H., Sociological Press.
- \_\_\_\_\_. (1953). *The nature and elements of sociology*. New Haven: Yale Univ. Press.
- Delaisi, F. (1927). *Political myth and economic reality*. New York: Viking Press.
- Dewey, J. (1899). *Psychology as philosophic method*. Berkeley: University Chronicle.
- \_\_\_\_\_. (1917). The need for social psychology. *Psychol. Rev.*, 24, 266-277.
- \_\_\_\_\_. (1922). *Human nature and conduct: an introduction to social psychology*. New York: Henry Holt.
- Dollard, J., and N. E. Miller (1950). *Personality and psychotherapy*. New York: McGraw-Hill.
- Doob, L. W. (1935). *Propaganda: its psychology and techniques*. New York: McGraw-Hill.
- Droba, D. D. (1933). The nature of attitude. *J. soc. Psychol.*, 4, 444-463.
- Dunlap, K. (1919). Are there any instincts? *J. abnormal Psychology*, 14, 307-311
- Durkheim, E. (1897). *Le suicide*. Paris : F. Alcan (Transl. Glencoe, Ill. : Free Press, 1951).
- \_\_\_\_\_. (1898). Représentations individuelles et représentations collectives. *Rev. de métaphysique*, 6, 274-302. (Trad. D. F. Pocock, *Sociology and Philosophy*. New York: Free Press 1953).
- \_\_\_\_\_. (1902). *De la division au travail social*. Paris: F. Alcan. (Transl. New York: Macmillan, 1933).
- \_\_\_\_\_. (1912). *Les formes élémentaires de la vie religieuse*. Paris F. Alcan. (Transl. New York: Macmillan, 1915).
- Ellwood, C. A. (1925). *The psychology of human society*. New York: Appleton.
- Engelmann, G. (1927). *Political philosophy from Plato to Jeremy Bentham* (Transl.). New York : Harper.
- Espinas, A. (1877). *Des sociétés animales*. Paris : G. Baillière.
- Faraday, M. (1853). Experimental investigation of table moving. *Athenaeum*, 1340, 801-803.
- Féré. C. (1890). Note sur la physiologie de l'attention. *Rev. Phil.*, 30, 393-405.
- \_\_\_\_\_. (1900). *Sensation et mouvent*. Paris : F. Alcan.
- Fouillée, A. (1908). *Morale des idées-forces* (2an ed.). Paris: F. Alcan.
- Freud, S. (1913). *Totem and taboo*. (Transl. London: International Psychoanalytical Press, 1922).
- \_\_\_\_\_. (1920). *Beyond the pleasure principle*. (Transl. London: International Psychoanalytical Press, 1922).
- \_\_\_\_\_. (1921). *Group psychology and the analysis of the ego*. (Transl. London: International Psychoanalytical Press, 1922).
- Galton, F. (1833). *Inquiries into human faculty and its development*. London: Macmillan.
- Gehlke, C. E. (1915). *Emilie Durkheim's contributions to sociological theory*. New York: Columbia Univ. Press.
- Giddings, F. H. (1896) *The principles of sociology*. New York: Macmillan.
- Godwin, W. (1793) *Enquiry concerning political justice*. London: G. G. J. Robinson and J. Robinson.
- Goldenweiser, A. (1933). *History, psychology, and culture*. New York: Knopf.
- Green, T.H. (1900). Lectures on the principles of political obligation. En *Collected works*. Vol. 2 London: Longmans, Green.
- Haddon, A.C. (1910). *History of anthropology*. London: Watts.
- \_\_\_\_\_. (1949). *History of anthropology* (rev. ed.). London Watts.
- Hall. G. S. (1891). The contents of children's minds on entering school. *Ped. Sem.*, 1, 139-173.
- Hamilton, W. (1859-1860). *Lectures on metaphysics*. (H. Maurel and J. Veitch, Eds.). Boston: Gould and Lincoln.
- Hart, H. (1949). The pre-war upsurge in social science. *Amer. sociol. Rev.*, 14, 599-607.
- Hayakawa, S. I. (1941). *Language in action*. New York: Harcourt, Brace.
- Hegel, G. W. F. (1807). *Phänomenologie des Geistes*. (Transl. *The phenomenology of mind*. London: Allen and Unwin, 1910).
- Heider, F. (1958). *The psychology of interpersonal relations*. New York: Wiley.
- Herbart, J. F. (1821). Über einige Beziehungen zwischen Psychologie und Staatswissenschaft. In Vol. 5 (1890) of *Sämtliche Werke* (19 vols). Langensalza Hermann Beyer, 1887-1912.
- Hobbes, T. (1651). *Leviathan*. (Reprint of 1st ed. Cambridge, Eng.: Cambridge Univ. Press, 1904).
- Hocking, W. E. (1926). *Man and the state*. New Haven: Yale Univ. Press.
- Hollingworth, H. L. (1920). *Psychology of the functional neuroses*. New York: D. Appleton.
- Holt, E. B. (1915). *The Freudian wish and its place in ethics*. New York: Holt.
- \_\_\_\_\_. (1931). *Animal drive and the learning process*. New York: Holt.
- Hoppe, F. (1930). Das Anspruchsniveau. En "Untersuchungen zur Handlungs- und Affektpsychologie": IX. Erfolg und Misserfolg. *Psychol. Forsch.*, 14, 1-62.

- Horney, K. (1939). *New ways in psychoanalysis*. New York: Norton.
- House, F.N. (1936). *Development of sociology*. New York: McGraw-Hill.
- Hovland, C.I., and I. L. Janis, Eds. (1959). *Personality and persuasibility*. New Haven: Yale Univ. Press.
- Hull, C. L. (1934). *Hypnosis and suggestibility*. New York: D. Appleton-Century.
- Humphrey, G. (1921). Imitation and the conditioned reflex. *Ped. Sem.*, 28, 1-21.
- James, W. (1890). *Principles of psychology* (2 vols). New York: Holt.
- \_\_\_\_\_ (1902). *The varieties of religious experience*. New York: Green. (The quotation is from the Modern Library edition.)
- Jones, E. (1908). Rationalization in everyday life. *J. abnorm. Psychol.*, 3, 161-169.
- Judd, G. H. (1926). *The psychology of social institutions*. New York: Macmillan.
- Jung, C.G. (1922). *Collected papers on analytical psychology* (2nd. ed). Transl. London: Baillière, Tindall, and Cox.
- Karpf, F. B. (1932). *American social psychology*. New York: McGraw-Hill.
- \_\_\_\_\_ (1952). American social psychology -1951. *Amer. J. Sociol.*, 2, 187-193.
- Katona, G. (1951). *Psychological analysis of economic behavior*. New York: McGraw-Hill.
- Katz, D. Ed. (1951). *Handbuch der Psychologie*. Transl. Basel: Schwabe.
- Katz, D., and E. Stotland (1959). A preliminary statement to a theory of attitude structure and change. In S. Koch (Ed.). *Psychology: a study of a science*. Vol. 3. New York: McGraw-Hill.
- Kempf, E. J. (1918). *The autonomic functions and the personality*. New York: Nervous and Mental Disease Publ. Col.
- Kluckhohn, C., and H. A. Murray, Eds. (1948). *Personality in nature, society, and culture*. New York: Knopf. (Rev. Ed. 1953).
- Kluckhohn, Florence, R., and F. L. Strodbeck (1961). *Variations in value. Orientations*. Evanston, GL.: Row, Peterson.
- Koffka, K. (1912). *Zur Analyse der Vorstellungen und ihren Gesetze*. Leipzig: Quelle and Meyer.
- Köhler, W. (1927). *The mentality of apes* (Transl.). New York: Harcourt, Brace.
- Krech, D., R. S. Crutchfield, and E.L. Ballachey (1962). *Individual in society*. New York; McGraw-Hill.
- Kroeber, A. L. and C. Kluckhohn (1952). *Culture: a critical review of concepts and definitions. Cambridge: Peabody Museum Papers*, 47, No. 1.
- Kropotkin, P.A. (1902). *Mutual aid, a factor of evolution*. New York: McClure, Philips.
- Lange, L. (1888). Neue Experimente über den Vorgang der einfachen Reaktion. Auf Sinnesindrücke. *Phil. Stud.*, 4, 472- 510.
- Lange, N. (1888). Beiträge zur Theorie der sinnlichen Aufmerksamkeit und der aktiven Apperception. *Phil. Stud.*, 4, 390-422.
- Lazarus, M., and H. Steinthal (1860-1890). *Zeitschrift für Völkerpsychologie und Sprachwissenschaft* (20 vols.). Berlin : F. Dümmeler.
- Le Bon, G. (1895). *Psychologie des foules*. Paris : F. Olean. (Transl. *The crowd*. London: T. Fisher Unwin, 1896. Quotations are from the 12th English impression, 1920).
- Lecky, P. (1945). *Self-consistency: a theory of personality*. New York: Island Press.
- Le Dantec, F. (1918). *L'égoïsme : seul base de toute société*. Paris : Flammarion.
- Lee, Vernon (Violet Paget) (1912). *Vital lies*. London and New York: J. Lane.
- Leighton, A. H. (1945). *The governing of men*. Princeton: Princeton Univ. Press.
- Lévy-Bruhl, L. (1903). *The philosophy of Auguste Comte* (transl.). New York: G. P. Putnam.
- \_\_\_\_\_ (1922). *La mentalité primitive*. Paris : F. Alcan. (Transl. *How natives think*. London: Allen and Unwin, 1926).
- Lewin, K. (1948). *Resolving social conflict: selected papers on group dynamics*. New York: Harper.
- \_\_\_\_\_ (1951). *Field theory in social science*. New York: Harper.
- Lewin, K., R. Lippitt, and R. White (1939). Patterns of aggressive behavior in experimentally created 'social climates.' *J. soc. Psychol.*, 10, 271-299.
- Liébeault, A. A. (1866). *Du sommeil et des états analogues, considérés surtout au point de vue de l'action de la morale sur le physique*. Paris : V. Masson.
- Lindzey, G., Ed. (1954). *Handbook of social psychology* (2 vols.) Cambridge: Addison-Wesley.
- \_\_\_\_\_ (1958). *Assessment of human motives*. New York : Rinehart. (Evergreen ed., 1960).
- Lippmann, W. (1922). *Public opinion*. New York: Harcourt, Brace.
- Lipps, T. (1907). Das Wissen von fremden Ichen. *Psychol. Untersuch.*, 1, 694-722.
- Locke, J. (1689). *Second treatise on government*. In Works, Book II. London: Churchill, Manship, 1714. Chapter 8, Section 119.
- Lowenthal, L. and N. Guterman (1949). *Prophets of deceit*. New York: Harper.
- McDougall, W. (1908). *Introduction to social psychology*. London: Methuen.
- \_\_\_\_\_ (1920). *The group mind*. New York: G. P. Putnam's Sons. (Rev. ed., 1928).
- \_\_\_\_\_ (1923). *Outline of psychology*. New York and Chicago: C. Scribner's.
- \_\_\_\_\_ (1932). *The energies of men : a study of the fundamentals of dynamic psychology*. London: Methuen.
- \_\_\_\_\_ (1935). Pareto as a psychologist. *J. soc. Phil.*, 1, 36-52.
- Machiavelli (1513). *The prince*. (Transl. New York: Hendricks House, 1946).
- MacLeod, R. (1951). The place of phenomenological analysis. In J. Rohrer and M. Sherif (Eds.), *Social psychology at the crossroads*. New York: Harper. Pp. 215-241.
- Maier, N. R. F. (1952). *Principles of human relations*. New York: Wiley.
- Malinowski, B. (1944). *A scientific theory of culture and other essays*. Chapel Hill: Univ. of North Carolina Press.
- Mannheim, K. (1936). *Ideology and utopia* (transl.). New York: Harcourt, Brace.
- Martin, E. D. (1920). *The behavior of crowds*. New York: Harper.
- Marx, K., and F. Engels (1846). *The German ideology*. (Written 1846; first portions published 1903-1904. Transl. New York: International, 1937).
- May, M. A., and L. W. Doob (1937). Competition and cooperation. New York: Social Science Research Council. Bull. No. 25.



- Mayer, A. (1903). Über Einzel- und Gesamtleistung des Schulkindes. *Arch. ges. Psychol.*, 1, 276-416.
- Mead, G. H. (1934). *Mind, self and society* (posthumous; C. M. Morris, Ed.). Chicago: Univ. of Chicago Press.
- Meltzer, H. (1930). Present status of experimental studies on the relationship of feeling to memory. *Psychol. Rev.*, 37, 124-129.
- Mesmer, F. A. (1779). *Mémoire sur la découverte du magnétisme animal*. (Transl. *Mesmerism*. London: MacDonal, 1948).
- Mill, J. S. (1863). *Utilitarianism*. London: Parker, Son, and Bourn. (Reprint from *Fraser's Magazine*, 1861).
- Miller, N. E., and J. Dollard (1941). *Social learning and imitation*. New Haven: Yale Univ. Press.
- Moede, W. (1920). *Experimentelle Massenpsychologie*. Leipzig: S. Hirzel.
- Moore, H. T. (1921). The comparative influence of majority and expert opinion. *Amer. J. Psychol.*, 32, 16-20.
- Moreno, J. L. (1934). *Who shall survive?* Washington, D.C.: Nervous and Mental Disease Publ. Co.
- Müller, G. E. and A. Pilzecker (1900). Experimentelle Beiträge zur Lehre vom Gedächtniss. *Z. Psychol.*, Ergbd. 1.
- Münsterberg, H. (1889). *Beiträge zur experimentellen Psychologie*. Vol. 1. Freiburg: Mohr.
- Murray, H. A., and Christiana Morgan (1945). A clinical study of sentiments. *Genet. Psychol. Monogr.* 32, 3-149.
- Murphy, G. (1949). *Historical introduction to modern psychology* (rev. ed.). New York: Harcourt, Brace.
- Murphy, G., and Lois B. Murphy (1931). *Experimental social psychology*. New York: Harper.
- Murphy, G., Lois B. Murphy, and T. M. Newcomb (1937). *Experimental social psychology* (rev. ed.). New York: Harper.
- Murphy, Lois B. (1937). *Social behavior and child personality: an exploratory study of some roots of sympathy*. New York: Columbia Univ. Press.
- Newcomb, T. M., R. H. Turner, and P. E. Converse (1965). *Social psychology: the study of human interaction*. New York: Rinehart, and Winston.
- Nietzsche, F. (1912 ed.). *Der Wille zur Macht*. Book 3. In *Werke*, Vol. 16. Leipzig: Alfred Kröner.
- Ogden, C. K. (1932). *Bentham's theory of fictions*. London: Kegan Paul, Trench, Trubner.
- Pareto, V. (1916). *The mind and society* (1st Italian ed.). (Transl. New York: Harcourt, Brace, 1935).
- Parsons, T. (1937). *The structure of social action*. New York: McGraw-Hill.
- \_\_\_\_ (1949). The rise and decline of economic man. *J. gen. Educ.*, 4, 47-53.
- Parsons, T. and E. A. Shils, Eds. (1951): *Toward a general theory of action*. Cambridge: Harvard Univ. Press.
- Pear, T. H., Ed. (1950). *Psychological factors of peace and war*. London: Hutchinson.
- Perry, R. B. (1922a). Is there a social mind? *Amer. J. Sociol.*, 27, 561-572.
- \_\_\_\_ (1922b). Is there a social mind? *Amer. J. Sociol.*, 27, 721-736.
- Piaget, J. (1932). *The moral judgment of the child* (transl.). London: Kegan Paul, Trench, Trubner.
- Plato. *The republic*. Vol. 3 of *Dialogues of Plato* (2nd ed., 5 vols.). Transl. by B. Jowett. Oxford: Clarendon Press, 1875.
- Proshansky, H. M., and B. Seidenberg, Eds. (1965). *Basic studies in social psychology*. New York: Holt, Rinehart, and Winston.
- Ribot, T. (1897). *The psychology of the emotions* (transl.) London: W. Scott.
- Rice, S. A., Ed. (1931). *Methods in social science*. Chicago: Univ. of Chicago Press.
- Rivers, W. H. R. (1926). *Psychology and ethnology*. New York: Harcourt, Brace.
- Robinson, J. H. (1921). *The mind in the making*. New York: Harper.
- Rogers, C. R. (1961). *On becoming a person: a therapist's view of psychotherapy*. Boston: Houghton Mifflin.
- Roheim, G. (1925). *Australian totemism: a psychoanalytic study in anthropology*. London: Allen and Unwin.
- Ross, E. A (1908): *Social Psychology*, New York: MacMillan.
- Royce, J. (1913). *The problem of Christianity*. Vol. 2. New York: Macmillan.
- Russell, B. (1938). *Power*. New York: Norton.
- \_\_\_\_ (1945). *History of western philosophy*. New York: Simon and Schuster.
- Sabine, G. H. (1961). *A history of political theory* (3rd ed.). New York: Holt, Rinehart, and Winston.
- Schachter, S. (1959). *The psychology of affiliation: experimental studies of the sources of gregariousness*. Stanford: Stanford Univ. Press.
- Schaeffle, A. (1875-1878). *Bau und Leben des sozialen Körpers* (4 vols.). Tübingen: H. Laupp.
- Scheler, M. (1923). *Wesen und Formen der Sympathie* (2nd ed.). Bonn: Friedrich Cohen. (Transl. P. Heath, *The nature of sympathy*. New Haven: Yale Univ. Press, 1954).
- Schopenhauer, A. (1819). *Die Welt als Wille und Vorstellung*. Leipzig: F. H. Brockhaus. (Transl. *The world as will and idea*, 6th ed. London: Kegan Paul, Trench, Trubner, 1909. Appendix, Chapter 19).
- Schultz, D. P. (1964). *Panic behavior: discussion and readings*. New York: Random House.
- Shand, A. (1896). Character and the emotions. *Mind*, 21, 203-342.
- Sidis, B. (1898). *The psychology of suggestion*. New York: D. Appleton.
- Sighele, S. (1891). *La foule criminelle*. Transl. Paris: Baillièrre, 1892.
- \_\_\_\_ (1893). *Le crime à deux*. Transl. Lyon: A. Storck, 1893.
- \_\_\_\_ (1895). *Psychologie des sectes*. Transl. Paris: V. Girard et E. Brière, 1898.
- Simmel, G. (1950). *The sociology of Georg Simmel* (K. H. Wolff, Transl., and Ed.). Glencoe, Ill.: Free Press.
- Smelser, N. J. (1963). *Theory of collective behavior*. New York: Free Press.
- Smith, A. (1759). *The theory of moral sentiments*. London: A. Miller.
- \_\_\_\_ (1776). *An inquiry into the nature and cause of the wealth of nations*. London: W. Strahan and T. Cadell.

- Sorel, G. (1914). *Reflections on violence* (transl.). New York : B. W. Huebsch.
- Sorokin, P. A. (1928). *Contemporary sociological theories*. New York: Harper.
- \_\_\_\_\_, Ed. (1950). *Explorations in altruistic love and behavior: a symposium*. Boston: Beacon Press.
- Spencer, H. (1862). *First principles*. (Preface dated 1862.) New York: Appleton, 1895.
- \_\_\_\_\_. (1870). *The principles of psychology* (2nd ed.). Vol. 1. London: Williams and Norgate.
- \_\_\_\_\_. (1872). *The principles of psychology* (2nd ed.). Vol. 2. London: Williams and Norgate.
- \_\_\_\_\_. (1876). *The principles of sociology* (2 vols.). (Reissued New York: D. Appleton, 1900).
- Sprowls, J. W. (1927). *Social psychology interpreted*. Baltimore: Williams and Wilkins.
- Starbuck, E. D. (1899). *The psychology of religion*. London: W. Scott.
- Steiner, I. D., and M. Fishbein (1965). *Current studies in social psychology*. New York: Holt, Rinehart, and Winston.
- Stirner, M. (J. K. Schmidt) (1845). *Der Einzige und sein Eigenthum*. Leipzig: O. Wigand. (Transl. *The ego and his own*. New York: B. R. Tucker, 1907).
- Stouffer, S. A. et al. (1949). *The American soldier* (2 vols.). Princeton: Princeton Univ. Press.
- Suttie, I. D. (1935). *The origins of love and hate*. London: Kegan Paul, Trench, Truber.
- Tarde, G. (1903). *The laws of imitation* (transl.). New York: Henry Holt.
- Thomas, W. I., and Znaniecki (1918-1920). *The polish peasant in Europe and America* (5 vols.). Boston: Badger.
- Thorndike, E. L. (1898). Animal intelligence: an experimental study of the associative process in animals. *Psychol. Rev.*, Monogr. Suppl. No. 8.
- \_\_\_\_\_. (1913). *Educational psychology*. Vol. 2: the original nature of man. New York: Columbia Univ. Teachers College.
- Thurnwald, R., Ed. (1925-1935). *Forschungen zur Völkerpsychologie und Soziologie* (14 vols.). Leipzig: C. L. Hirschfeld.
- Thurstone, L. L. (1927-1928). Attitudes can be measured. *Amer. J. Sociol.*, 33, 529-554.
- Titchener, E. B. (1908). *Lectures on the elementary psychology of feeling and attention*. New York: Macmillan.
- \_\_\_\_\_. (1909). *Experimental psychology of the thought processes*. New York: Macmillan.
- \_\_\_\_\_. (1916). *A textbook of psychology* (new. Ed.). New York: Macmillan. (First published 1910).
- Travis, L. E. (1925). The influence of the group upon the stutterer's speed in free association. *J. abnorm. Soc. Psychol.*, 20, 142-146.
- Triplett, N. (1897). The dynamogenic factors in pacemaking and competition. *Amer. J. Psychol.*, 9, 507-533.
- Troland, L. T. (1928). *Fundamentals of human motivation*. New York: Van Nostrand.
- Trotter, W. (1916). *Instincts of the herd in peace and war*. New York: Macmillan.
- Vaughan, C. E. (1939). *Studies in the history of political philosophy before and after Rousseau* (2 vols.). Manchester, Eng.: University Press.
- Vico, G. (1725): *The new Science of Giambattista Vico*. (Transl. from 3rd ed., 1744. Ithaca: Cornell Univ. Press, 1948).
- Waelder, R. (1939). *Psychological aspects of war and peace*. Geneva: Geneva Research Centre.
- Wallas, G. (1908). *Human nature in politics*. London: A. Constable.
- \_\_\_\_\_. (1914). *The great society*. New York: Macmillan.
- Wallis, W. D. (1925). The independence of social psychology. *J. abnorm. Soc. Psychol.*, 20, 147-150.
- Ward, H. C. (1926). *Thobbing*. Indianapolis: Bobbs-Merrill.
- Warren, H. C., Ed. (1934). *Dictionary of psychology*. Boston: Houghton Mifflin.
- Washburn, M. F. (1916). *Movement and mental imagery*. Boston: Houghton Mifflin.
- Watson, G. (1928). Do groups think more efficiently than individuals? *J. abnorm. soc. Psychol.*, 23, 328-336.
- Watson, J. B. (1919). *Psychology from the standpoint of a behaviorist*. New York: J. B. Lippincott.
- White, L. A. (1949). *The science of culture*. New York: Farrar, Straus. (También reimpresso en formato de bolsillo por Grove Press.).
- White, R. K. and Lippitt (1960). *Autocracy and democracy*. New York: Harper.
- White, R. W. (1963). *Ego and reality in psychanalytic theory*. New York: International Univ. Press.
- Whittemore, I. C. (1924). Influence of competition on performance: an experimental study. *J. abnorm. soc. Psychol.*, 19, 236-253.
- Wiener, N. (1948). *Cybernetics*. New York: Wiley.
- Williams, W. (1920). *What's on the worker's mind*. New York: Scribner's.
- Windelband, W. (1935). *A history of philosophy*. Transl. (2nd rev. ed.). New York: Macmillan.
- Wissler, C. (1923). *Man and culture*. New York: Thomas Y. Crowell.
- Wolin, S. S. (1960). *Politics and vision: continuity in western political thought*. Boston: Little, Brown.
- Woodworth, R. S. (1918). *Dynamic psychology*. New York: Columbia Univ. Press.
- Wundt, W. (1862). *Beiträge zur Theorie der Sinneswahrnehmung*. Leipzig: C. F. Winter.
- \_\_\_\_\_. (1910-1920). *Völkerpsychologie: eine Untersuchung der Entwicklungsgesetze von Sprache, Mythos und Sitte* (10 vols.). Leipzig: Engelmann. (Transl. Vols. 1-3, *Elements of folk psychology*. New York: Macmillan, 1916).
- Young, K., Ed. (1931). *Social attitudes*. New York: Henry Holt.



# Integrantes

## DIRECTORA EDITORIAL

**Angélica Bautista López.** Profesora Titular en el Departamento de Sociología de la División de Ciencias Sociales y Humanidades de la Universidad Autónoma Metropolitana, Iztapalapa. Integrante del Seminario de Psicología Colectiva Contemporánea. Cuerpo Académico Acción Colectiva e Identidades.

## COMITÉ EDITORIAL

**Salvador Arciga Bernal.** Profesor Titular en el Departamento de Sociología de la División de Ciencias Sociales y Humanidades de la Universidad Autónoma Metropolitana, Iztapalapa. Integrante del Seminario de Psicología Colectiva Contemporánea. Cuerpo Académico Psicología Política.

**Claudette Dudet Lions.** Profesora Titular en la Facultad de Psicología de la Universidad Nacional Autónoma de México. Integrante del Seminario de Psicología Colectiva Contemporánea.

**Pablo Fernández Christlieb.** Profesor Titular en la Facultad de Psicología de la Universidad Nacional Autónoma de México. Coordinador del Seminario de Psicología Colectiva Contemporánea.

**María de la Luz Javiedes Romero.** Profesora Titular en la Facultad de Psicología de la Universidad Nacional Autónoma de México. Integrante del Seminario de Psicología Colectiva Contemporánea.

**Gustavo Martínez Tejeda.** Profesor Titular en la Licenciatura de Psicología Educativa de la Universidad Pedagógica Nacional. Integrante del Seminario de Psicología Colectiva Contemporánea. Cuerpo Académico Formación de Profesionales de la Educación.

**Jahir Navalles Gómez.** Profesor Asociado del Departamento de Sociología de la División de Ciencias Sociales y Humanidades de la Universidad Autónoma Metropolitana, Iztapalapa. Integrante del Seminario de Psicología Colectiva Contemporánea. Cuerpo Académico Estudios Socioespaciales.

**Rodolfo Suárez Molnar.** Profesor Titular en el Departamento de Humanidades de la División de Ciencias Sociales y Humanidades de la Universidad Autónoma Metropolitana, Cuajimalpa. Integrante del Seminario de Psicología Colectiva Contemporánea. Cuerpo Académico Acción y Formas de Vida.



VISITA NUESTRA BIBLIOTECA DIGITAL:



WWW.ELALMAPUBLICABIBLIOTECA.NET



104105

ELALMAPÚBLICA

OTOÑO-INVIerno2019 • PRIMAVERA-VERANO2020



PARA CRÍTICAS, COMENTARIOS, SUGERENCIAS Y ADQUISICIÓN DE NÚMEROS  
ATRASADOS, FAVOR DE ESCRIBIR A [elalmapublica@hotmail.com](mailto:elalmapublica@hotmail.com)

---

WWW.ELALMAPUBLICA.MX



REVISTA EL ALMA PUBLICA



7 151060 001551