

## **LAS DIFERENTES CONCEPCIONES DEL HOMBRE**

**Autores:** Mercedes novo, Ramón Arce y Dolores Seijo.

### **1. Introducción**

Con la pretensión de situar el contenido de este capítulo, daremos unas pinceladas acerca de las teorías más relevantes. Para ello, y por la claridad de exposición que ofrece, nos guiaremos por la diferenciación trietápica que plantea Taylor (1981). Sin embargo, no podemos ignorar las aportaciones previas a la llegada del Cognitivismo. Sucintamente, debemos mencionar como precursores los estudios de Muzafer Sherif, Solomon Asch y Kurt Lewin.

Sherif estaba interesado en el estudio de la conformidad hacia las normas. Sin embargo, su trabajo se ha entendido como un ejemplo de creación de normas. En este sentido, Sherif (1936) señalaba que tras la discusión grupal se formaba una norma de grupo, que servía de anclaje para las estimaciones individuales (Sherif, 1936). Como aportaciones más tardías hemos de mencionar su Teoría del Conflicto Intergrupal (Sherif, 1966) así como los estudios sobre el juicio social que se plasmaron en su Teoría de la Asimilación-Contraste (Sherif y Hovland, 1961).

Por su parte, Solomon Asch nos ha legado sus trabajos sobre formación de impresiones (Asch, 1946), con el descubrimiento del efecto de primacía y recencia; sus estudios acerca de la conformidad en tareas de percepción visual, o más específicamente la resistencia a la conformidad (Asch, 1951, 1956) y finalmente, su contribución al estudio de la comprensión de mensajes. Dentro del ámbito de la Psicología Jurídica, investigaciones de nuestro entorno han puesto de manifiesto la conformidad en la toma de decisiones de jurados legos (Arce y otros, 1995), así como que la comprensión y la evaluación del mensaje se ve afectada por la credibilidad asignada a la fuente, esto es, al testigo (Fariña y otros, 1996).

Finalmente aludiremos al trabajo de Kurt Lewin, gestaltista al igual que los anteriores, pero más interesado por la motivación que por la percepción. Sus suposiciones se plasmaron en la Teoría de Campo, conocida también como Dinámica o Topológica. Entre sus contribuciones, podemos destacar su concepción de la investigación como

investigación-acción (Lewin, 1943); sus estudios sobre liderazgo (Lewin, Lippit y White, 1939) y sobre el cambio de actitudes (Lewin, 1943).

## **2. El hombre como buscador de consistencia**

Tras este breve inciso, haremos un recorrido por esa clasificación trietápica planteada por Taylor (1981). La primera etapa, se caracteriza por la visión de la persona como buscadora de consistencia, suponiendo una continuación de la aplicación de los principios de la Gestalt. Las teorías que se encuadran en este primer momento, tienen como presupuesto común que el individuo intenta mantener la consistencia interna de su sistema cognitivo (Newcomb, 1968).

Heider (1946) inicia esta primera etapa con el artículo *Attitudes and Cognitive Organization*, quien al introducir la cognición como elemento central, da un paso hacia adelante, desde la continuación de los principios gestálticos, hasta las teorías más cognitivas. Este autor asume que las estructuras cognitivas, cuyas unidades son las personas, los objetos y las relaciones entre ellos, tienden al equilibrio. Por tanto, según Heider, pretendemos buscar situaciones de equilibrio, que de no darse o romperse, producen una tensión orientada a restaurarlo, mediante la modificación en las relaciones, el cambio en la señal y la diferenciación. De la aportación de Heider, se derivan otras teorías que comentamos a continuación, como la Teoría del Esfuerzo en dirección a la Asimetría (Newcomb, 1953), el Principio de Congruencia (Osgood y Tannenbaum, 1955), y la Teoría de la Disonancia Cognitiva (Festinger, 1957).

La teoría de la Asimetría de Newcomb (1953, 1961) se centra en la comunicación interpersonal y en el cambio de actitudes hacia la congruencia. Por otra parte, Osgood y Tannenbaum (1955) proponen la Teoría del Principio de Congruencia, para explicar la dirección del cambio de actitudes, principio que postula que los cambios en la evaluación tienden a incrementar la congruencia de los marcos de referencia. Los elementos mediadores son la fuente de comunicación, el contenido y las reacciones del perceptor. En adherencia a la teoría de Heider, se asume que la percepción de la persona acerca de los

elementos y de las relaciones entre elementos tiene mayor relevancia que el estado objetivo de esos elementos y de esas relaciones (Morales y otros, 1994).

Sin embargo, la teoría que representa por excelencia esta etapa es, sin duda, la Teoría de la Disonancia de Festinger (1957) que se ocupa de las relaciones entre los elementos cognitivos o cogniciones. Estas cogniciones, cuando mantienen una relación de disonancia cognitiva, provocan en el individuo una tensión que impulsa al sujeto a restablecer el equilibrio. Festinger propone tres estrategias destinadas a reducir la disonancia: modificar uno de los elementos de forma que la relación entre creencias se vuelva más consistente; introducir nuevas cogniciones con el fin de aumentar la importancia de uno de los elementos y disminuir el peso relativo disonante del otro; o alterar la importancia de los elementos, de manera que sean menos contrarios entre sí.

Esta teoría se ha mostrado versátil, no sólo en lo relativo al cambio de actitudes, sino también en otros campos, como la toma de decisiones. Para Festinger, cualquier elección generaría disonancia, ya que toda elección implica asumir las ventajas de una alternativa frente a otra. Asimismo, se observó, mediante entrevistas a posteriori, que aquellos sujetos a los que se generaba disonancia manifestaban arrepentimiento postdecisional. Por otra parte, Festinger y Carlsmith (1959) han constatado la relación inversa entre la disonancia y la magnitud del incentivo. La conformidad o condescendencia inducida se obtiene más fácilmente mediante recompensas de cierta magnitud, mientras que si pretendemos provocar un verdadero cambio de actitud, el incentivo ha de ser inferior. Tal y como sucedía en el experimento de Festinger y Carlsmith, los sujetos se encontraban en una situación cognitivamente más disonante cuando tenían que “venderse” por un dólar, que cuando lo hacían por veinte. La teoría de la Disonancia Cognitiva ha tenido una gran trascendencia, siendo responsable de una buena parte de la investigación de los años 60 y 70, y ha sido la de mayor repercusión, entre los modelos de consistencia cognitiva.

En esta dirección y por su interés, vamos a referirnos a los trabajos de Pennington y Hastie (1986, 1988, 1990, 1993), quienes formulan una teoría basada en el procesamiento de la información y la búsqueda de consistencia entre las cogniciones del sujeto y de la realidad. Estas investigaciones les llevan a la formulación de un modelo

trietápico de decisión, sobre las representaciones mentales del juicio llevadas a cabo por los jurados, el Story Model o Modelo de Historia.

No vamos a entrar a valorar detalladamente este modelo, dado que se aborda en un capítulo posterior. Se trata de un modelo que, en continuidad con las teorías del equilibrio precedentes, más refinado en su formulación, explica cómo el sujeto no obvia la información disonante, ni busca aquella que le resulta en consonancia, sino que simplemente no la utiliza en la reconstrucción de eventos. Es un modelo procesual y cognitivo, que sigue un orden cronológico en la toma de decisiones, en principio sin pretensiones a nivel predictivo (Arce, 1997).

### **3. El hombre como un científico ingenuo**

El segundo momento en el desarrollo de la Psicología Social Cognitiva, retomando el hilo de la exposición, viene caracterizado por el predominio de los modelos de procesamiento de la información, que presentan al individuo como un científico ingenuo o un resolutor de problemas y cuya teoría más representativa es la Teoría de la Atribución (Taylor, 1981). Sus orígenes pueden remontarse a los trabajos de Heider (1944, 1958) acerca de la noción de causalidad fenoménica. Este autor diferencia dos tipos de causas, personales o internas e impersonales o externas, argumentando que la conducta debe atribuirse solamente a causas personales si se considera que el resultado ha sido pretendido por el actor, esto es, que ha existido intencionalidad. Para Heider, el efecto de las condiciones externas, del ambiente, no pueden considerarse en su totalidad, “parece que la conducta en particular tiene tales propiedades relevantes que tiende a engullir el campo total en lugar de quedar confinada a su posición correcta como un estímulo local cuya interpretación requiere los datos adicionales del campo circundante” (Heider, 1958, p. 54). Podemos estar sesgados respecto a la explicación de la conducta en términos de factores personales, sesgo que puede reflejarse en la urgencia de tratar la conducta problemática como un desorden de la personalidad del individuo (Eiser, 1989).

Años más tarde, Jones y Davis (1965) se centran en el estudio de las inferencias correspondientes, inferencias sobre las disposiciones o características personales del sujeto

derivadas de la conducta observada. En el proceso de inferir disposiciones personales, podemos diferenciar dos estadios principales: la atribución de la intención y la atribución de la disposición. Para atribuir la intención de la acción, el sujeto que percibe tiene que creer que el actor conocía las consecuencias de su acción y tenía la capacidad de llevarla a cabo. En ausencia de estas condiciones, los efectos serán atribuidos a factores externos. En segundo lugar, intervienen en el proceso de inferencia los denominados efectos no comunes; cuando una acción produce un único efecto es más fácil inferir intencionalidad en la búsqueda de ese efecto, que cuando la misma acción puede provocar diferentes consecuencias. Otro elemento interviniente en el proceso de inferencias es “la deseabilidad de los efectos”. Cuanto menos deseable socialmente sea la conducta, más informativa será de la existencia de una disposición en el sujeto. Jones y McGuillis (1976) modifican este aspecto de la teoría argumentando que sólo las conductas que violan las expectativas son las que proporcionan información relevante sobre el actor (Hewstone y Antaki, 1990).

Si los efectos no comunes son abundantes y las expectativas se confirman, la probabilidad de una inferencia correspondiente es pequeña o incluso nula. Sin embargo, pueden intervenir factores motivacionales. Así, el modelo de Jones y Davis, también incluye la implicación personal en las acciones de otros. En este sentido, existe relevancia hedónica cuando la conducta del actor tiene consecuencias que afectan, positiva o negativamente, a las personas que realizan la atribución. Cuanto mayor es la relevancia hedónica de la acción para el que percibe, más probable es que éste haga una inferencia correspondiente (Jones y de Charms, 1957) y que formule un juicio extremo de la otra persona, negativo o positivo (Chaikin y Cooper, 1973).

Del modelo de Jones y Davis se siguen algunas limitaciones, por ejemplo, existe evidencia de que las conductas confirmadoras de expectativas también pueden resultar informativas (Apfelbaum y Herzlich, 1970-1971; Deschamps, 1973-1974; Duncan, 1976). Además, la teoría sólo da cabida a aquellas acciones o conductas intencionales, dejando al margen las de naturaleza involuntaria (Kruglanski, 1975).

Mientras la teoría de las inferencias correspondientes se circunscribe al comportamiento de otras personas, relegando el ambiente a un segundo lugar (Morales, 1994), será Kelley (1967, 1973) quien retome su importancia en el proceso de atribución de causas. El punto de partida de la teoría de la atribución de Kelley radica en la cantidad de información que el receptor tiene disponible, planteándonos dos tipos de situaciones. En primer lugar, cuando dicho receptor dispone de información que proviene de múltiples fuentes y puede percibir la covariación entre un efecto observado y sus posibles causas. En este caso, Kelley (1967, 1973) plantea que se utiliza el principio de covariación: se atribuye un efecto a una condición que está presente, cuando el efecto está presente y que está ausente cuando éste también lo está. El individuo al realizar una atribución maneja tres fuentes de información: el consenso, la distintividad y la consistencia, que pueden conformar distintas combinaciones.

El principio de covariación ha recibido críticas, como el haber ignorado las relaciones causales espúreas o el carácter ad hoc de la información de covariación (Hewstone y Antaki, 1990). También se ha cuestionado la covariación entre las tres dimensiones o fuentes de información, existiendo evidencia de que la información de consenso, es la que ejerce menos influencia (Harvey y Weary, 1984; Nisbett y Ross, 1980). Como veremos posteriormente con mayor profundidad, el falso consenso se refiere a la tendencia de los sujetos a sobreestimar la medida en que sus expectativas y juicios son compartidos por otras personas (Nisbett y Ross, 1980).

Sin embargo, en lo expuesto anteriormente, hemos asumido que el individuo puede manejar mucha información, observaciones múltiples. Esta asunción representa una importante limitación del modelo de covariación que nos lleva a preguntarnos qué ocurre cuando hemos de realizar atribuciones sobre una información que se nos presenta por primera vez, tal y como sucede en buena parte de las situaciones cotidianas. Kelley (1972) propone que en estos casos de datos incompletos, de atribuciones basadas en una única observación (configuración), el individuo utiliza los esquemas causales. Un esquema causal se define como “una preconcepción acerca de cómo interactúan dos o más causas para producir un efecto” (Kelley y Michela, 1980, p. 343).

Dos son los esquemas causales básicos que permiten realizar juicios atributivos en este tipo de situaciones: causas necesarias múltiples (CNM) y causas suficientes múltiples (CSM). El esquema CSM, se aplica cuando el efecto o la conducta observada puede obedecer a causas diferentes, pero con la particularidad de que cada una de ellas por separado, se basta para producir el efecto. Junto a este esquema suele operar el principio atributivo de desestimación, por el que se desestima una causa si están presentes otras posibles. Kelley (1972) también propuso el principio atributivo de aumento, que establece que una causa se acrecienta si tiene lugar en presencia de otra inhibidora o bloqueadora. El segundo esquema causal, el de CNM, propone que el efecto se produce únicamente al actuar conjuntamente varias causas, siendo aplicable en aquellos efectos poco acostumbrados o extremos (Cunningham y Kelley, 1975).

En conclusión, podríamos decir que las contribuciones de Heider, Jones y Davis y Kelley, consideradas generalmente como las de mayor relevancia, coinciden en la interpretación causal activa y constructiva, y en la perspectiva del científico ingenuo o persona de la calle (Hewstone y Antaki, 1990). Como señalan estos autores, las teorías clásicas se han aproximado a las reglas que median las atribuciones causales de las personas, contestando interrogantes, pero planteando otros.

Otra línea de trabajos de interés, dentro de la atribución, es el estudio de las asimetrías del actor-observador. Jones y Nisbett (1972) postulan que el actor tiende a realizar atribuciones sobre su propia conducta en términos de factores externos ambientales, mientras que el observador tiende a hacer atribuciones internas. Existen varias explicaciones a estas diferencias atributivas, en función del nivel de información disponible o de factores motivacionales (Monson, 1983). Otras explicaciones aluden a diferencias perceptivas, de focalización de la atención o de necesidad de control (Kelley y Michela, 1980).

Un modelo descriptivo, que integra los avances presentes en atribución, es el modelo de Hastie (1980,1984). Este autor identifica cuatro fuentes que dan lugar a una atribución: la respuesta a una cuestión explícita, la ocurrencia de eventos no esperados, la dependencia del resultado y el fallo en la tarea. Tras la aparición de una fuente que

requiera una posible atribución, se activa en el sujeto una cadena de procesamiento que se inicia con el reconocimiento de un problema atribucional. Reconocida la necesidad atribucional, el individuo puede construir un esquema ad hoc o recuperar un esquema previo ya almacenado. Para ello, el sujeto recaba información tanto ambiental, como la previamente almacenada en su memoria. Con toda la información, realiza el cálculo de atribución, almacena el resultado y ejecuta la acción.

Como colofón a este recorrido por las teorías atribucionales, subrayar que los procesos de atribución actúan como mediadores de la toma de decisiones o de la formación de juicios (Arce, Fariña y Sobral, 1992; Phares y Wilson, 1972; Sosis, 1974). Sin embargo, otros autores concluyen que no existe ninguna relación entre la atribución y la formación de juicios (Saks y Kidd, 1986). La explicación más plausible es que no exista una relación unitaria exclusiva entre atribución y juicio, esto es, que sea una de las causas suficientes múltiples (Arce, 1997).

Desde esta perspectiva del hombre como procesador de información, hemos de referirnos al modelo de formación de impresiones de Anderson (1959, 1968, 1974), así como a la Teoría de Integración de Información de Kaplan (1982) como modelos normativos que presentan al individuo como un calculador social. A este respecto, la racionalidad humana parece diferir de la lógica matemática propuesta desde estos modelos (Arce, 1989).

#### **4. El hombre como perdedor de información**

Hasta aquí contemplamos la etapa de influencia de los modelos de procesamiento de información que presentan al sujeto como un científico ingenuo o como resolutor de problemas. Seguidamente pasamos a considerar un tercer momento que asume un modelo del hombre como perdedor de información. El paso a esta etapa se ha visto facilitado por el trabajo que puso de relieve, desde el marco de la atribución, que las atribuciones tienden a apartarse de los patrones normativos de acuerdo con los modelos estudiados (Taylor, 1981). Pronto se advirtió que el hombre de a pie cometía errores no llevando a cabo el razonamiento esperado. De este descubrimiento, y a medida que se observaba que las predicciones derivadas de las formulaciones clásicas de atribución no se cumplían, surgió



el interés por los sesgos y heurísticos (Ross, 1981; Ross y otros, 1977; Ross y Anderson, 1982).

La perspectiva imperante, desde los trabajos de Heider (1958), ha sido la consideración del hombre como un ser que busca activamente información para comprender su entorno y que, además maneja eficientemente dicha información en el análisis de la realidad (Vázquez, 1985). Los trabajos de dos psicólogos matemáticos, (Tversky y Kahneman, 1971, 1973, 1982, 1974/1986; Kahneman y Tversky, 1972, 1973, 1982) evidenciaron el empleo de estrategias heurísticas. Desde los años 70, se ha producido un auge considerable en el estudio de las limitaciones de los procesos cognitivos humanos. En los siguientes capítulos se revisan las estrategias heurísticas o heurísticos que ha reportado la literatura, así como su diferenciación con conceptos afines.

## 5. Referencias bibliográficas

- Anderson, N.H. (1959). Test of a model for opinion change. Journal of Abnormal and Social Psychology, 59, 371-381.
- Anderson, N.H.(1968). A simple model of information integration. En R.P. Abelson, E. Aronson, W.J. McGuire, T.M. Newcomb, M.J. Rosenberg y P.H. Tannenbaum (Eds.), Theories of Cognitive Consistency: a sourcebook (pp.731-743). Chicago: Rand McNally.
- Anderson, N.H.(1974). Cognitive algebra: Integration theory applied to social attribution. En L. Berkowitz (Ed.), Advances in Experimental Social Psychology (pp. 1-101). Nueva York: Academic Press.
- Apfelbaum, E. y Herzlich, C. (1970-1971). La théorie de l'attribution en Psychologie Sociale. Bulletin de Psychologie, 24, 961-976.
- Arce, R. (1989). Perfiles psicosociales, veredictos y deliberación en jurados legos. Tesis doctoral. Universidad de Santiago.
- Arce, R. (1997). Memoria de Oposición. Universidad de Santiago de Compostela.
- Arce, R., Fariña, F. y Vila, C. (1995). Análisis de los factores individuales y grupales explicativos de la indulgencia/rigidez de los jurados. Boletín de Psicología, 47, 103-120.

Novo, M., Arce, R., y Seijo, D. (2003). Las diferentes concepciones del hombre. En M. Novo y Arce, R. (Eds.), *Jueces: Formación de juicios y sentencias* (pp. 26-38) Granada: Grupo Editorial Universitario. ISBN: 84-8491-300-7.

- Arce, R., Fariña, F. y Sobral, J. (1992). Verdicts of psychosocially biased juries. En F. Lösel, D. Bender y T. Bliesener (Eds.), Psychology and Law (pp. 435-439). Berlín: De Gruyter.
- Asch, S.E. (1946). Forming impressions of personality. Journal of Abnormal and Social Psychology, 41, 258-290.
- Asch, S.E. (1951). Effects of group pressure on the modification and distortion of judgments. En H. Guetzkow (Ed.), Groups, leaderships and men. Pittsburg: Carnegie.
- Asch, S.E. (1956). Studies on independence and conformity: a minority of one against a unanimous majority. Psychological Monographs, 70 (9,WHOLE, nº146).
- Chaikin, A.L. y Cooper, J. (1973). Evaluation as a function of correspondence and hedonic relevance. Journal of Experimental Social Psychology, 9, 257-264.
- Cunningham, J.D. y Kelley, H.H. (1975). Causal attributions for interpersonal events of varying magnitude. Journal of Personality, 43, 74-93.
- Deschamps, J.C. (1973-1974). L'attribution, la catégorization sociale et les représentations intergroupes. Bulletin de Psychologie, 7, 517-521.
- Duncan, B.L. (1976). Differential social perception and attribution of intergroup violence: testing the lower limits of stereotyping of blacks. Journal of Personality and Social Psychology, 34, 590-598.
- Eiser, R.J. (1989). Psicología Social. Actitudes, cognición y conducta social. Madrid: Pirámide.
- Fariña, F., Novo, M., Arce, R. y Vila, C. (1996). Construcción de una escala predictora de sesgos en la formación de juicios. En D.E. Gómez, y X.L. Saburido (Eds.), Salud y prevención: nuevas aportaciones desde la evaluación psicológica. Santiago: Servicio de Publicaciones de la Universidad de Santiago de Compostela.
- Festinger, L. (1957). A theory of cognitive dissonance. Palo Alto: Stanford University Press.
- Festinger, L. y Carlsmith, J.M. (1959). Cognitive consequences of forced compliance. Journal of Abnormal and Social Psychology, 58, 203-210.
- Harvey, J.H. y Weary, G. (1984). Current issues in attribution theory and research. Annual Review of Psychology, 35, 4217-459.
- Hastie, R. (1980). Person memory: the cognitive basis of social perception. Hillsdale, NJ: LEA.

- Novo, M., Arce, R., y Seijo, D. (2003). Las diferentes concepciones del hombre. En M. Novo y Arce, R. (Eds.), *Jueces: Formación de juicios y sentencias* (pp. 26-38) Granada: Grupo Editorial Universitario. ISBN: 84-8491-300-7.
- Hastie, R. (1984). Causes and effects of causal attribution. Journal of Personality and Social Psychology, 46, 44-56.
- Heider, F. (1944). Social perception and phenomenal causality. Psychological Review, 51, 358-374.
- Heider, F. (1946). Attitudes and cognitive organization. Journal of Psychology, 21, 107-112.
- Heider, F. (1958). The Psychology of Interpersonal Relations. Nueva York: Willey.
- Hewstone, M. y Antaki, Ch. (1990). La teoría de la atribución y explicaciones sociales. En M. Hewstone, W. Stroebe, J.P. Codol y G.M. Stephenson (Dir. y Coord.) Introducción a la Psicología Social (pp. 120-148). Barcelona: Ariel Psicología.
- Jones, E.E. y Davis, K.E. (1965). From acts to dispositions: the attribution process in social perception. En L. Berkowitz (Ed.), Advances in Experimental Social Psychology (Vol. 2, pp. 219-266). Nueva York: Academic Press.
- Jones, E.E. y de Charms, R. (1957). Changes in social perception as a function of the personal relevance of behavior. Sociometry, 20, 75-85.
- Jones, E.E. y McGuillis, D. (1976). Correspondent inference and the attribution cube: a comparative reappraisal. En J.H. Harvey; W. I. Ickes y R.F. Kidd (Eds.), New directions in attribution theory and research (Vol 1, pp. 389-420). Hillsdale: Erlbaum.
- Jones, E.E. y Nisbett, R.E. (1972). The actor and the observer: divergent perceptions of the causes of behavior. En E.E. Jones, D.E. Kanouse, H.H. Kelley, R.E. Nisbett, S. Valins y B. Weiner (Eds.), Attribution: perceiving the cause of behavior. Morristown, Nueva York: General Learning Press.
- Kahneman, D. y Tversky, A. (1972). Subjective probability: a judgment of representativeness. Cognitive Psychology, 3, 430-454.
- Kahneman, D. y Tversky, A. (1973). On the psychology of prediction. Psychological Review, 80, 237-251.
- Kahneman, D. y Tversky, A. (1982). On the study of statistical intuitions (pp- 134-141). Cognition, 11, 123-141.
- Kaplan, M.F. (1982). Cognitive processes in the individual juror. En N.L. Kerr y R.M. Bray (Eds.), The psychology of the courtroom (pp. 197-220). Nueva York: Academic Press.

- Novo, M., Arce, R., y Seijo, D. (2003). Las diferentes concepciones del hombre. En M. Novo y Arce, R. (Eds.), *Jueces: Formación de juicios y sentencias* (pp. 26-38) Granada: Grupo Editorial Universitario. ISBN: 84-8491-300-7.
- Kelley, H.H. (1967). Attribution theory in social psychology. En D. Levine (Ed.), Nebraska Symposium on Motivation (pp.192-238). Lincoln, Nebraska: University of Nebraska Press.
- Kelley, H.H. (1972). Causal schemata and the attribution process. En E.E. Jones, D. Kanouse, H.H. Kelley, R.E. Nisbett, S. Valins y B. Weiner (Eds.), Attribution: perceiving the causes of behavior. Morristown, NJ: General Learning Press.
- Kelley, H.H. (1973). The processes of causal attribution. American Psychologist, 28, 107-128.
- Kelley, H.H. y Michela, J.L. (1980). Attribution theory and research. Annual Review of Psychology, 31, 457-501.
- Kruglanski, A.W. (1975). The endogenous-exogenous partition in attribution theory. Psychological Review, 82, 387-406.
- Lewin K. (1943). Force behind food habits and methods of change. Bulletin of National Research Council, 108, 35-65.
- Lewin, K. (1951). Field theory and Social Science. Nueva York: Harper and Row (trad. cast.: La teoría de Campo en la Ciencia Social. Buenos Aires, Paidós, 1975).
- Lewin, K., Lippit, R. y White, R. (1939). Patterns of aggressive behavior in experimentally created social climates. Journal of Social Psychology, 10, 271-299.
- Monson, T.C. (1983). Implications of the traits situations controversy for differences in the attribution of actors and observers. En J. Jaspars y cols. (Eds.), Attribution theory and research. Conceptual, developmental and social dimensions. Londres: Academic Press.
- Morales, F.J. (1994). Procesos de atribución. En F. Morales (Coord.), Psicología Social (pp. 239-252). Madrid: McGraw-Hill.
- Morales, J.F., Reboloso, E. y Moya, M. (1994). Teorías de la consistencia y de la disonancia. En F. Morales (Coord.), Psicología Social (pp. 567-590). Madrid: McGraw-Hill.
- Newcomb, J.M. (1953). An approach to the study of communicative acts. Psychological Review, 60, 393-704.
- Newcomb, J.M. (1961). The acquaintance process. Nueva York: Holt, Rinehart y Winston.

Novo, M., Arce, R., y Seijo, D. (2003). Las diferentes concepciones del hombre. En M. Novo y Arce, R. (Eds.), *Jueces: Formación de juicios y sentencias* (pp. 26-38) Granada: Grupo Editorial Universitario. ISBN: 84-8491-300-7.

- Newcomb, J.M. (1968). Interpersonal balance. En R.P. Abelson, E. Aronson y cols. (Eds.), Theorics of cognitive consistency: a sourcebook (pp. 28-50). Chicago: Rand McValey.
- Nisbett, R.E. y Ross, L. (1980). Human inference: strategies and shortcomings of social judgment. Englewood Cliffts. Nueva York: Prentice-Hall.
- Osgood, C.E. y Tannenbaum, P.H. (1955). The principle of congruity in the prediction of attitude change. Psychological Review, 62, 42-55.
- Pennington, N. y Hastie, R. (1986). Evidence evaluation in complex decision making. Journal of Personality and Social Psychology, 51 (2), 242-258.
- Pennington, N. (1981). Causal reasoning and decision making: the case of juror decisions. Tesis doctoral no publicada. Universidad de Harvard.
- Pennington, N. y Hastie, H. (1988). Explanation-based decision making: the effects of memory structure on judgment. Journal of Experimental Psychology: Learning, Memory and Cognition, 14, 521-533.
- Pennington, N. y Hastie, H. (1990). Practical implications of psychological research on juror and jury decision making. Personality and Social Psychology Bulletin, 16, 90-105.
- Pennington, N. y Hastie, R. (1993). The story model for juror decision making. En R. Hastie (Ed.), Inside the juror. The psychology of juror decision making (pp. 192-221). Cambridge, Mass.: Cambridge University Press.
- Phares, E.J. y Wilson, K.G. (1972). Responsibility attribution: role of outcome-severity, situational ambiguity, and internal-external control. Journal of Personality, 40, 392-406.
- Ross, L. y Anderson, C.A. (1982). Shortcomings in the attribution process: on the origins and maintenance of erroneous social assessments. En D. Kahneman y cols. (Eds.), Judgment under uncertainty: heuristics and biases (pp. 129-160). Cambridge: Cambridge University Press.
- Ross, L., Amabile, T.M. y Steinmetz, J.L. (1977). Social roles, social control and biases in social perception processes. Journal of Personality and Social Psychology, 35, 485-494.
- Ross, M. (1981). Self-centered biases in attribution of responsibility: antecedents and consequences. En E.T. Higgins, C.P. Herman y M.P. Zanna (Eds.), Social

Novo, M., Arce, R., y Seijo, D. (2003). Las diferentes concepciones del hombre. En M. Novo y Arce, R. (Eds.), *Jueces: Formación de juicios y sentencias* (pp. 26-38) Granada: Grupo Editorial Universitario. ISBN: 84-8491-300-7.

- cognition: the Ontario symposium on personality and social psychology (Vol.1). Hillsdale, N.J. LEA.
- Saks, M.J. y Kidd, R.F. (1986). Human processing information: trial by heuristics. En H.R. Arkes y R.H. Hammond (Eds.), Judgment and decision making. A interdisciplinary reader (pp. 213-242). Cambridge: Cambridge University Press.
- Sherif, M. (1936). The psychology of social norms. Nueva York: Harper.
- Sherif, M. (1966). Group conflict and co-operation: their social psychology. Londres: Routledge y Kegan Paul.
- Sherif, M. y Hovland, C.J. (1961). Social judgment. New Haven, Conn: Yale University Press.
- Sosis, R. (1974). Internal-external control and the perception of responsibility of another for an accident. Journal of Personality and Social Psychology, 30, 393-399.
- Taylor, S.E. (1981). The interface of cognitive and social psychology. En J.H. Harvey (Ed.) Cognition social behavior and the environment (pp. 189-211). N. Jersey: Lawrence Erlbaum Associates.
- Tversky, A. y Kahneman, D. (1971). Belief in the law of small numbers. Psychological Bulletin, 76, 105-110.
- Tversky, A. y Kahneman, D. (1973). Availability: a heuristic for judging frequency and probability. Cognitive Psychology, 5, 207-232.
- Tversky, A. y Kahneman, D. (1974/1986). Judgment under uncertainty: heuristics and biases. En H.A. Arkes y K. R. Hammond (Eds.), Judgment and decision making: a interdisciplinary reader (pp. 38-55) Cambridge: Cambridge University Press.
- Tversky, A. y Kahneman, D. (1982). Judgments of and by representativeness. En D. Kahneman, P. Slovic y A. Tversky (Eds.), Judgment under uncertainty: heuristics and biases (pp. 84-98) Cambridge: Cambridge University Press.
- Vázquez, C. (1985). Limitaciones y sesgos en el procesamiento de la información: más allá de la teoría del hombre científico. Estudios de Psicología, 23-24, 112-133.