

SOBRE EL SUJETO QUE APRENDE: REFLEXIONES EN TORNO  
A LA EPISTEMOLOGÍA LEGA Y PLURAL

*Ramón Arce y Francisca Fariña\**

Si algo hemos de aprender de nuestra historia, valga la lección de Blanco (1993), es que los conocimientos que hemos adquirido sobre el ser humano y su conducta son espurios e inconsistentes; en otras palabras, es muy difícil que existan hechos empíricos teóricamente puros (Skolimowski, 1976; Seoane, 1980). No obstante, cuando se presentan parecen "infalibles". Por ende, nosotros, tomando el símil cartesiano, dudamos, en principio, de un conocimiento basado totalmente en los datos.<sup>1</sup>

Así, participamos de la idea de que una teoría o hipótesis es útil sólo si es falseable (Popper, 1961). De este modo, algunos conocimientos se sostienen con un alto grado de fiabilidad, mientras que otros se sustentan con menor firmeza. La primera situación, con alta confianza y amplia aceptación, se conoce como "hechos", y la segunda, con menor seguridad, como "hipótesis"; es decir, se asume que la diferencia entre hechos e hipótesis es una cuestión del grado de confianza, más que de verificación objetiva; sin embargo, a partir de la filosofía de la ciencia no justificacionista se ha hecho hincapié en que el conocimiento humano es conjetural e incierto (Popper, 1973; Kuhn, 1962, 1970; Lakatos, 1968; Feyerabend, 1976). No se trata, por cierto, de una mera abstracción filosófica. La historia está llena de ejemplos de verdades irrefutables que dejaron de serlo. Por ejemplo, las leyes mecánicas de Newton, probadas en su tiempo más allá de toda duda, fueron reemplazadas por otras más fiables (Popper, 1966); es decir, determinados hechos adquieren el estatus de ilusión teleoló-

\* Universidad de Santiago de Compostela, España.

<sup>1</sup>Entendemos que los datos, por sí mismos, no dicen nada a menos que se les "contamine" teóricamente, bien sea en su recolección o interpretación.

gica (Ibáñez, 1991). Todo ello nos encamina a construir una epistemología del conocimiento humano que dé coherencia a datos, y que éstos, a su vez, limen nuestros presupuestos de partida.

La definición de epistemología no es singular. Si bien generalmente se entiende por epistemología o teoría del conocimiento el análisis filosófico del conocimiento humano, algunos psicólogos (por ejemplo, MacKay, 1988) diferencian entre "epistemología racional" y "epistemología empírica". La primera sería la teoría psicológica conceptualmente fundada, mientras que la última vendría a ser la teoría psicológica basada fundamentalmente en datos científicos. Un repaso a las diferentes corrientes históricas más influyentes en psicología (*ad exemplum*, Teoría del rol *us.* conductismo) nos informa de la evidencia en la que se basa este razonamiento. Por último, están quienes creen que no hay relación alguna entre epistemología y lo psicológico; en su versión dominante, el cognitivismo (*u. gr.*, Chisholm, 1989).

En psicología social, las cosas son aún más complejas al mezclarse dos procesos, el individual y el social. De este modo, es más provechoso y parsimonioso diferenciar dos epistemologías: una individual y otra social (Corlett, 1991). Nosotros partimos del hecho de que diversas epistemologías (por supuesto que no todas) están contaminadas de fuentes de error provenientes de la lógica con la que se construyen; es decir, se recurre a la lógica formal para explicar la "lógica racional". Sin ningún género de dudas, los problemas etnometodológicos de este proceder son abrumadores; sin embargo, esta línea de trabajo basada en "metáforas" sigue siendo habitual. Nosotras mismas hemos comprobado cómo la metáfora "hombre-máquina" se da por supuesta en la implantación de nuevas tecnologías (Fariña y Arce, 1993). Consecuentemente, las secuelas han ocasionado desajustes en la interacción hombre-máquina por tratarse de diferen-

, Estas aproximaciones suponen que el método de la ciencia es general, cuando procede, sobre todo en psicología, de metodologías regionales con métodos menos rígidos y permeables (Finkelman, 1978). Así pues, consideramos que la psicología no sólo no puede guarecerse bajo el paraguas de un método general, sino que es una ciencia de las ciencias, y más si consideramos el valor relativo de los datos y su complementación con el consenso de la comunidad científica.

tes arquitecturas (Fariña *et al.*, 1991). Como bien advierte Rodríguez (1993), esta opción provocaría en el sujeto una actividad mental tan exorbitante que es humanamente imposible. Así, se pasó a la propuesta, en la cognición social, del indigente cognitivo." En esta dirección, entendemos que debemos orientarnos a una epistemología lega (véase Kruglanski y Azjen, 1983) para la generación de este constructo. Creemos que la epistemología lega está llena de subjetivismos, errores y, por supuesto, racionalidad e "irracionalidad". Por ejemplo, las atribuciones de causalidad no tienen por qué suponer, *de facto*, una relación causa-efecto, simplemente se le atribuye. Los instrumentos cognitivos por los que se filtra o interpreta la información, en situaciones no altamente controladas, se conocen como heurísticos y sesgos: procedimientos intuitivos basados en la experiencia o práctica en la elaboración de los juicios. Aunque estas estrategias intuitivas pueden conducir a inferencias razonables, se dice que también producen sesgos y errores sistemáticos en los juicios (Nisbett y Ross, 1980). No olvidemos que, en principio, la probabilidad de acierto -entendido como lo objetivo, no sesgado- y error son iguales, aunque también es verdad que se puede llegar a un acierto por un camino erróneo.

En un intento por dar coherencia a estas fuentes de conocimiento, Ross (1977) clasificó los sesgos que afectan los juicios humanos en motivacionales y cognitivos. Los sesgos motivacionales tienen su origen en la tendencia a formar y sostener creencias que sirven las necesidades y creencias del individuo. Evidentemente, las personas se regirán por un principio hedonista individual: buscar la congruencia y satisfacción, y evitar la disatisfacción. El florecimiento de las necesidades, vinculado a un efecto natural, contextual y a su interacción, modera el acceso a heurísticos motivacionales. Un segundo grupo de heurísticos, denominados cognitivos, engloba a todos los que no entran en la primera categoría. La definición, tal

<sup>3</sup>Es decir, se produce un salto adelante en la concepción del ser humano como ordenador, "desprovisto de experiencia pasada, expectativas, de sentimientos, de contexto social y cultural" (Rodríguez, 1993: 69) para dirigirse a un sujeto que emplea estrategias irracionales. No obstante, este sujeto, individual, se podría decir que es "frío", basado en el pensamiento y carente de emociones y afectividad. Aun así, es válido para pretensiones funcionalistas dirigidas a, por ejemplo, la formación de juicios.

como se puede comprobar, muy pobre, es del tipo no-A. No obstante, Ross particularizó los sesgos cognitivos como menos irracionales, guiados por limitaciones en el procesamiento de la información. Si trasladamos estas explicaciones a términos de rutas de procesamiento, sólo explicaría teóricamente una ruta periférica (Petty y Cacioppo, 1986). Así, podríamos denominar a éste, procesamiento heurístico (Chaiken, 1980). En la misma línea de interpretación en términos de procesamiento, también es compatible con la explicación de los procesos mentales en "automáticos" y "controlados" (véase Glass y Holyoak, 1986: 33 y ss., para una lectura en clave epistemológica). Incluso se han propuesto modelos explicativos de la formación de juicios basados sólo en la heurística (Saks y Kidd, 1980-1981). Este razonamiento lógicamente válido no es realmente correcto, al menos, en lo referente a la formación de juicios. De hecho, hemos encontrado que los heurísticos están presentes tanto en procesamientos centrales como periféricos (Fariña, Arce y Vila, 1999; Fariña, Arce y Novo, 2002). Otra explicación podría descansar en que se cometen errores de procesamiento de información que "facilitan", generalmente de un modo intencionado, la tarea (Pennington, 1981; Diamond, 1993). Tampoco se ha encontrado apoyo empírico a esta idea (Fariña, Real y Arce, 1998). Entonces sólo nos resta tomar los heurísticos como instrumentos y no como fines en sí mismos.

Nosotros (Arce y Fariña, 1996) partimos de estos razonamientos pero con numerosas anotaciones. En primer lugar, no entendemos los heurísticos como causas de sesgos, sino como instrumentos para llegar a soluciones controladas o prejuiciosas. En resumen, consideramos que los humanos constantemente nos encontramos con situaciones en las que hay información discordante y a las que debemos dotar de un significado concreto. Por un principio de economía cognitiva no podemos emplear excesivos recursos cognitivos en resolver cada dilema. Entendemos que los costes que soportar estarán, entre otros factores, en relación directa con la importancia que el sujeto atribuya al dilema -elemento motivacional-. De sobra está demostrado que los seres

humanos no soportamos situaciones de desequilibrio o disonancia (por ejemplo, Festinger, 1957; Heider, 1946, entre

muchos otros). En consecuencia, este imperativo interno a formar una impresión, juicio, actuar o dar una respuesta, es la base de estos razonamientos intuitivos.

Teniendo en cuenta todo lo anteriormente descrito, llegamos a la idea de que los humanos gozamos, en el nivel individual, de un pluralismo epistémico, terciado por la heurística, los niveles de procesamiento y su interacción -de ahora en adelante a éstos nos referiremos como instrumentos-. Ahora bien, si existen, tal como se desprende de la literatura, predictores, más o menos estables, de comportamiento, de generación de ideas, formación de juicios, toma de decisiones, etc., entonces éstos deben valerse de los medios para llegar a soluciones planificadas, prejuiciosas, sesgadas (según algunas de las diversas denominaciones que han recibido). La universalidad de estos predictores, continuamente buscada, es simplemente imposible porque están contaminados de un efecto de contexto (Bem y Allen, 1968). La prototipicidad, consecuencia de la categorización, es el otro elemento imprescindible de esta explicación. De hecho, ambos elementos interaccionan, multiplicando sus efectos o anulándose (Anderson y Ortony, 1975; Fernández, Bernal y Fariña, 1991).

Otro factor que interacciona con los anteriores es la individualidad del sujeto, entendida desde su desarrollo específico, que asumimos se manifiesta a través de lo que se ha dado en denominar cognición social." Se acepta que esta individualidad se refleja en las variables del sujeto. Por tanto, cada sujeto está codificado, valga la expresión, por una serie de variables, graduadas que, en función de los elementos anteriores, deberían activarse o no. Los instrumentos serían los heurísticos. Veamos un ejemplo de tipo judicial, las mujeres necesitan menos certeza en la culpabilidad de un violador que los hombres (McNamara, Vattano y Viney, 1993). No obstante, esto no significa que todas las mujeres, en un caso tipo, estén a favor de la culpabilidad y los varones de la inocencia. Es más, es perfectamente factible que no existan diferencias

«A la cognición social se le reconocen tres componentes sociales: origen, objeto y participación social (Leyens y Codol, 1990). Pero la cognición, y por extensión la cognición social, tiene un componente individual-ontogenético que, nosotros, entendemos está mediado también por variables psicosociales.

entre hombre y mujeres. La subsiguiente cuestión que se nos plantea es ¿por qué sucede esto? A nuestro entender, este proceder se sustenta en la individualización de cada persona. En otras palabras, una mujer no sólo es mujer, sino que tiene un bagaje de experiencias propias, ideología, participa de unos procesos atribucionales concretos, etc. Queremos decir que no es unitaria, sino que goza de un pluralismo epistémico. Así, en un momento determinado puede activar una lectura, esquema episódico, en función de cualquier variable, e incluso de un *priming*.

Por su parte, la función de activación está relacionada, directamente y de forma palmaria, con el estímulo por percibir y los estilos cognitivos del preceptor: analítico u holístico. El estilo cognitivo analítico hace referencia a una formación de juicios parcializada después de cada entrada de información, mientras que el holístico sólo implica la formación de juicio tras recibir toda la información. En el nivel de modelos, el primero tendría un referente en los modelos de integración de la información (*v. gr.*, Kaplan y Kemmerick, 1974), mientras el segundo en los modelos de ajuste (por ejemplo, Pennington y Hastie, 1986).

Hasta aquí hemos repasado nuestra perspectiva sobre una epistemología individual. Pero ocurre que el ser humano se desarrolla en un contexto social. Se puede afirmar que nacemos como una tábula rasa y nos constituimos socialmente. De este modo, se podría decir que en un momento determinado somos la suma del desarrollo filo y ontogenético. Deductivamente, una aproximación psicosocial, como la que nosotros pretendemos, requiere una epistemología social, entendiendo el conocimiento humano adquirido en un contexto social. De todos son conocidas las "contradicciones" de los individuos entre las intenciones y las acciones. No en vano hemos pasado unas tres décadas, desde el final de la segunda guerra mundial hasta casi el final de los setenta, centrados en las actitudes, con la creencia enmascarada de que nos permitirían predecir conductas o cambios conductuales (Lamberth,

<sup>5</sup> Tomando las nociones de Seoane (1980), ésta sería una psicología del conocimiento individual, correspondiendo a la epistemología social, el conocimiento social o sociológicamente basado.

1982), Y que ha recibido la definición, a nuestro entender muy acertada, en la Teoría de la acción razonada (Fishbein y Azjen, 1973). Hasta aquí la individualización del proceso de interacción.

En el nivel grupal entendemos que el conocimiento está más o menos estructurado, dependiendo, al menos, de la trascendencia social de la acción, en lo que se ha denominado últimamente representación social (no obstante, recuerden-se términos como inconsciente colectivo, o el más preciso de valores culturales de los interaccionistas, con los añadidos de validación consensual y expectativas de conducta). Estos conocimientos sociales se transmiten al individuo a fin de moldearlo. La importancia de esta transmisión para el desarrollo de la persona es extrema; incluso, de no existir esta socialización estaríamos encaminados al atavismo.

Continuando en esta misma línea debemos apuntar que las cadenas transmitidas no están, generalmente, bien estructuradas, y hasta pueden ser contradictorias. De ahí, entendemos parte del efecto de contexto y la prototipicidad o jerarquización como elementos explicativos de la conducta ya que, de lo contrario, estaríamos ante dilemas psicóticos para el sujeto. Además, existen herramientas sociales para conseguir estos fines, como la presión normativa e informativa y sus correspondientes efectos: conversión, conformidad, obediencia, castigo, desequilibrio cognitivo, etcétera.

Volviendo a nuestro tema de interés, la formación de juicios y la toma de decisiones, definimos, al menos, una dimensión que sesga u orienta la resolución: la homogeneidad. Ya Janis (Janis, 1972; Janis y Mann, 1977) al definir el fenómeno del *groupthink* estaban haciendo referencia indirecta a la homogeneidad. Todos recordamos los vicios de este hecho: ilusión de invulnerabilidad, creencia en una moralidad compartida, presión hacia la unanimidad, etc. Y los consiguientes defectos: poca información, fallo en el análisis de riesgos, fallo en la evaluación de las alternativas rechazadas, etc. La homogeneidad, medida como un continuo, es el grado de consistencia interna de los elementos sociales que componen el grupo en cuanto a fuentes de prejuicio para el dilema por resolver. Ante un sometimiento a información congruente con la orientación de sesgo de una variable del sujeto (una de

las causas múltiples), incluso no homogénea, la probabilidad de cambio en la formación de juicio es significativa mente alta (Cajal, 1994). Generalmente, se produce una conversión. No obstante, puede ocurrir que esto no sea así: bien porque no se comparte fuente de prejuicio alguna en esa dirección, o por la incidencia de una fuente jerárquicamente superior.

Estamos de vuelta nuevamente en la persona. Si su juicio es socialmente compartido, entonces aumenta la certidumbre e implicación en él. Pero si su juicio previo no contó con apoyo grupal, dos son las alternativas que se le plantearon: cambiar o resistir. Si cambió su juicio y disponía de caminos conducentes, es decir, variables psicológicas o sociodemográficas facilitadoras, el instrumento usado para la reestructuración es el *hindsight* (Hawkins y Hastie, 1990); esto es, una posvisión que se manifiesta en una interpretación heurística diferente o contraria. Por ejemplo, una decisión o juicio basado en un error fundamental de atribución, se cambia devolviendo un papel fundamental al contexto. Esta estrategia permite cambiar rápidamente todo el esquema episódico por el que el individuo toma una decisión o forma un juicio, ganando así un diligente equilibrio cognitivo. Si cambia hacia la presión grupal pero no manifiesta conversión, la presión normativa o hedónica es la responsable (véase Doise, Deschamps y Mugny, 1985 para una revisión de la problemática y experimentación). La metacognición y el hedonismo podrían ser los instrumentos para poder soportar estos desajustes de información.

Margolis (1987) apunta dos tipos de estrategias a la hora de construir el sujeto: *bottom-up* y *top-down*. En otras palabras, tomando el equivalente de la inteligencia artificial no hizo más que caracterizar las dos macroformas de búsqueda de conocimiento: de lo concreto a lo abstracto, o de lo abstracto a lo concreto. Estas dos rutas de procesamiento de la información que parecen caracterizar a las personas también están íntimamente ligadas a la obtención de información científica. Nuevamente, se aconseja una postura ecléctica," es decir, y en terminología de la denominada matemática moderna, una

«Nos estamos refiriendo, de nuevo, a un método no dogmático y, en cierta medida, libre.



relación biunívoca es más productiva. En términos operativos, una propensión a dejar moldear lo concreto por lo abstracto y lo abstracto por lo concreto está menos sujeta a sesgos provenientes del experimentador. Las visiones desnaturalizadas en las que prime lo uno sobre lo otro han dado lugar a errores que nosotros nos atreveríamos a denominar "fundamentales de investigación". Cómo se puede entender entonces que se hayan cometido errores tan flagrantes como señalar que los sesgos en la formación de juicios se pueden controlar a través de la creación de normas externas, que controlen el esquema decisonal elevándolo en su certeza hasta el punto de que todos los sujetos coincidan en el juicio formado (véase Nagel, Neef y Lamm, 1981).

Nosotros entendemos que, a la vista de lo descrito anteriormente, la formulación de teorías hipotético-deductivas sería el fin por alcanzar. No obstante, la naturaleza humana no facilita esta tarea porque no tiene por qué ser lógica ni consistente. Por ende, las teorías funcionales, bien sean microteorías o de alcance medio, son más operativas, son relativamente inmunes a la crítica externa (Munné, 1993), aunque es cierto que son fácilmente criticables por estar en camino de nadie. La realidad, sin embargo, está plagada de éstas: teorías de la atribución, de la consistencia cognitiva, de la influencia minoritaria, etc. En palabras de Munné (1993), participamos del principio epistemológico de inabarcabilidad de la realidad por la teoría.

## BIBLIOGRAFÍA

- ANDERSON, R. C. y A. Ortony (1975), "On putting apples into bottles. A problem of polyserny", en *Cognitive Psychology*, núm. 7, pp. 67-180.
- ARCE, R. y F. Fariña (1996), "From jurors to jury decision making. A non model approach", en G. Davis *et al.* (eds.), *Psychology, law and criminal justice. International developments in research and practice*, Berlín, Walter de Gruyter, pp. 337-343.
- BEM, D. J. y A. Allen (1968), "On predicting some of the people some of the time: the search for cross-situational con-

- sistencias in behavior", en *Psychological Review*, núm. 81, pp. 506-520.
- BLANCO, A. (1993), "Paternidades y filiaciones en la psicología social", en *Psicothema*, núm. 5, pp. 13-29.
- CAJAL, B. (1994), "El cambio de veredicto en el jurado: influencia de variables psicosociales", tesis de doctorado, Barcelona, Universidad Autónoma de Barcelona.
- CHAIKEN, S. (1980), "Heuristic versus systematic information processing and the use of source versus message cues in persuasion", en *Journal of Personality and Social Psychology*, núm. 39, pp. 752-766.
- CHISHOLM, R. (1989), *Theory of knowledge*, Nueva Jersey, Prentice Hall.
- CORLETTI, J. A. (1991), "Some connections between epistemology and cognitive psychology", en *New Ideas in Psychology*, 9 (3), pp. 285-386.
- DIAMOND, S. S. (1993), "Instructing on death: psychologists, juries, and judges", en *American Psychologist*, núm. 48, pp. 423-434.
- DOISE, W., J. C. Deschamps y G. Mugny (1985), *Psicología social experimental. Autonomía, diferenciación e integración*, 2ª ed., Barcelona, Hispano Europea.
- FARIÑA, F. Y R. Arce (1993), *Ansiedad ante los ordenadores*, Madrid, Eudema (Psicología).
- FARIÑA, F., R. Arce y M. Novo (2002), "Heurístico de anclaje en las decisiones judiciales", en *Psicothema*, 14 (1), pp. 39-46.
- FARIÑA, F., R. Arce y C. Vila (1999), "Efectos de la composición del jurado en los estilos deliberativos, análisis cognitivo y de contenido de la deliberación", en *Anuario de Psicología*, 30 (1), pp. 105-122.
- FARIÑA, F. *et al.* (1991), "Predictors of anxiety towards computers", en *Computers in Human Behavior*, núm. 7, pp. 263-267.
- FARIÑA, F., S. Real y R. Arce (1998), "¿Por qué los jurados pro-culpabilidad reconocen más información sobre el caso que los pro-inocencia? La formulación de la hipótesis de un 'procesamiento de verificación' ", en María D. Valiñas y M. J. Blanco (eds.), 1 Jornadas de psicología del pensamiento (Actas), Santiago de Compostela, Ser-

- vicio de Publicaciones de la Universidad de Santiago de Compostela, pp. 433-441.
- FERNÁNDEZ, J., María del M. Bernal y F. Fariña (1991), "Efectos de contexto en la estructura interna de las categorías", en *Revista de Psicología General y Aplicada*, núm. 44 (1), pp. 11-19.
- FESTINGER, L. (1957), *A theory of cognitive dissonance*, Evanston, Illinois, Row, Peterson.
- FEYERABEND, P. K. (1976), *Against method*, Londres, NBL [trad. castellana, Barcelona, Ariel, 1978].
- FINKELMAN, D. (1978), "Science and psychology", en *American Journal of Psychology*, pp. 179-199.
- FISHBEIN, M. e I. Azjen (1973), "Attribution of responsibility: a theoretical note", en *Journal of Experimental Social Psychology*, núm. 9, pp. 148-153.
- GLASS, A. L. y K. J. Holyoak (1986), *Cognition*, Nueva York, Random House.
- HAWKINS, S. A. y R. Hastie (1990), "Hindsight biased judgments of past events after the outcomes are known", en *Psychological Bulletin*, núm. 107, pp. 311-327.
- HEIDER, F. (1946), "Attitudes and cognitive organization", en *Journal of Psychology*, núm. 21, pp. 107-112.
- IBÁÑEZ, T. (1991), "Naturaleza del conocimiento psicosocial construido por las revistas 'estándar' de la disciplina", en *Interacción Social*, núm. 1, pp. 45-64.
- JANIS, I. J. (1972), *Victims of groupthink*, Boston, Houghton Mifflin Company.
- JANIS, I. J. y L. Mann (1977), *Decision making*, Nueva York, Free Press.
- JIMÉNEZ-Burillo, F. *et al.* (1992), "Análisis interminable: sobre la identidad de la Psicología Social", en *Interacción Social*, núm. 2, pp. 11-44.
- KAPLAN, M. F. y G. Kemmerick (1974), "Juror judgment as information integration: combining evidential and non-evidential information", en *Journal of Personality and Social Psychology*, núm. 30, pp. 493-499.
- KRUGLANSKI, A. W. e I. Azjen (1983), "Bias and error in human judgment", en *European Journal of Social Psychology*, núm. 13, pp. 1-44.

- KUHN, T. S. (1970), *The structure of scientific revolutions*, Chicago, University of Chicago Press.
- (1970a), "Logic of discovery or psychology of research?", en I. Lakatos y A. Musgrave (eds.), *Criticism and the growth of knowledge*, Cambridge, Cambridge University Press.
- (1962), *The structure of scientific revolutions. The international encyclopedia of unified science* (vol. 2), Chicago, University of Chicago Press.
- LAKATOS, I. (1968), "Criticism and the methodology of scientific research programmes", en *Proceedings of the Aristotelian Society*, núm. 69, pp. 149-186.
- LAMBERTH, J. (1982), *Psicología social*, Madrid, Pirámide.
- LATOUR, B. (1985), *Science in action*, Cambridge, Massachusetts, Harvard University Press.
- LEYENS, J. P. y J. P. Codol (1990), "Cognición social", en M. Hewstone *et al.* (coords.), *Introducción a la psicología social. Una perspectiva europea*, Barcelona, Ariel.
- MACKEY, D. G. (1988), "Under what conditions can theoretical psychology survey proper? Integrating the rational and empirical epistemologies", en *Psychological Review*, 95 (4), pp. 559-565.
- MADIGAN, R., S. Johnson y P. Linton (1995), "The language of psychology. APA style as epistemology", en *American Psychologist*, núm. 50 (6), pp. 428-436.
- MARGOLIS, J. (1987), "Psychology and its methodological options", en J. Margolis *et al.* (eds.), *Psychology: designing the discipline*, Oxford, Basil Blackwell.
- McNAMARA, K., F. Vattano y W. Viney (1993), "Verdict, sentencing, and certainty as a function of sex of juror and amount of evidence in a simulated rape trial", en *Psychological Reports*, núm. 72 (2), pp. 575-583.
- MUNNÉ, F. (1993), "Pluralismo teórico y comportamiento social", en *Psicothema*, núm. 5, pp. 53-64.
- NAGEL, S., M. Neef y D. Lamm (1981), "Decision theory and jury decision making", en B. Sales (ed.), *The trial process*, Nueva York, Plenum Press.
- NISBETT, R. E. y L. Ross (1980), *Human inference strategies and shortcomings of social judgment*, Nueva Jersey, Prentice Hall.

- PENNINGTON, N. (1981), "Causal reasoning and decision making: the case of juror decisions", tesis de doctorado, Harvard University.
- PENNINGTON, N. y R. Hastie (1986), "Evidence evaluation in complex decision making", en *Journal of Personality and Social Psychology*, 51 (2), pp. 242-258.
- PETTY, R. E. y J. T. Cacioppo (1986), *Communication and persuasion. Central and peripheral routes to attitude change*, Nueva York, Springer-Verlag.
- POPPER, K. R. (1973), *La miseria del historicismo*, Madrid, Taurus.
- \_\_\_\_ (1966), *The open society and its enemies*, Nueva Jersey, Princeton University Press.
- \_\_\_\_ (1961), *The logic of scientific discovery*, Nueva York, Science Editions.
- RODRÍGUEZ, A. (1993), "La imagen del ser humano en la psicología social", en *Psicothema*, núm. 5 (Suplemento), pp. 65-79.
- Ross, L. (1977), "The intuitive psychologist and its shortcomings", en L. Berkowitz (ed.), *Advances in experimental social psychology*, vol. 10, Nueva York, Academic Press.
- SAKS, M. y Robert Kidd (1980-1981), "Human information processing and adjudication: trial by heuristics", en *Law and Society Review*, 123, Lexington.
- SEOANE, J. (1980), "Problemas epistemológicos de la psicología actual", en *Análisis y Modificación de Conducta*, 6 (11-12), pp. 91-107.
- SKOLIMOWSKI, H. (1976), *Racionalidad evolutiva*, Valencia, Universidad de Valencia, Cuadernos Teorema, 35.