

# EL CONFLICTO Y LA PSICOLOGÍA SOCIAL<sup>1</sup>

Juan Carlos Revilla Castro<sup>1</sup>

## RESUMEN

El estudio del conflicto es un área en expansión de la Psicología Social en la actualidad. Por ello es importante en este momento realizar una revisión de los desarrollos más importantes que ha conocido la Psicología Social en su relación con el conflicto. En líneas generales, la transición más importante ha sido el paso del estudio del conflicto intrapsíquico –desde el psicoanálisis, las teorías conductistas y la teoría del campo- al conflicto social, ya sea interpersonal o, sobre todo, intergrupales. Esto último ha sido trabajado desde las teorías de las relaciones intergrupales (teoría del conflicto real, teoría de la identidad social, teorías de la influencia minoritaria), así como desde la teoría de los juegos y las corrientes sociocognitivas. El panorama que resulta de esto es enormemente fragmentado y carente de un marco teórico que pueda integrar los diferentes resultados y así obtener una imagen más adecuada del conflicto social.

**Palabras clave:** conflicto, Psicología Social, teoría.

**Conflict and Social Psychology**

## ABSTRACT

The study of conflict is an expansive area in present Social Psychology. So, it is important now to make a revision of the most relevant developments in the discipline related to the consideration of conflict. Generally, the main transition has been from the study of internal conflict –psychoanalysis, learning theories and field theory- to the study of social conflict, be it interpersonal or, specially, intergroup. The latter has been developed from intergroup relations theories –realistic conflict theory, social identity theory, minority influence theories-, as well as from game theory and the sociocognitive approaches. The resulting panorama is enormously fragmented and lacking of an integrative theory that could offer amore adequate image of social conflict.

**Key-words:** conflict, Social Psychology, theory.

<sup>1</sup> Juan Carlos Revilla Castro. Dpto. Psicología Social, Fac. CC. Políticas y Sociología, Universidad Complutense de Madrid. Cargo profesional: Profesor Ayudante. Líneas de especialización: violencia, juventud, conflicto, identidad. E-mail: [jrcr2@sis.ucm.es](mailto:jrcr2@sis.ucm.es)

## EL CONFLICTO Y LA PSICOLOGÍA SOCIAL

El estudio del conflicto desde la Psicología Social ha sido bastante más tardío que desde otras ciencias sociales, si bien está adquiriendo una gran importancia. Así, aparecen nuevas corrientes que utilizan el concepto de conflicto para el estudio e intervención (negociación, mediación) en diversos fenómenos de la vida social. Por ello, quizá sea un buen momento para hacer una lectura de las diferentes aproximaciones psicosociales sobre el conflicto. Es una revisión que no se ha realizado de un modo completo con una descripción de las líneas de desarrollo y tensión más importantes. Solamente Pedrajas et al. (1989) realizaron una aproximación al tratamiento de los conflictos en los manuales de Psicología Social, viendo la diversidad de formas en que aparecían temáticas asociadas con la cuestión del conflicto, sin que aparecieran apenas referencias directas a él, algo que ha cambiado con la aparición del último *Handbook* de Psicología Social (Gilbert et al., 1998).

El objetivo de este artículo es narrar las líneas más importantes de estudio del conflicto desde nuestra disciplina hasta llegar a la actualidad. Podríamos decir que la gran transición se produjo desde un interés fundamental por el conflicto intrapsíquico, desde postulados psicoanalíticos, conductistas o lewinianos, hasta una preocupación por el conflicto interpersonal, pero, sobre todo, intergrupal, donde predominan los planteamientos de la teoría de los juegos y de las relaciones intergrupales.

### 1 EL PSICOANÁLISIS: DEL CONFLICTO INTERNO AL MALESTAR EN LA CULTURA.

La metodología y planteamientos psicoanalíticos habrían de conducir necesariamente a tratar el conflicto interno o intrapsíquico. Es un conflicto entre las pulsiones del ello, las exigencias de la realidad y las normas morales (Freud, 1940). Pero, antes de ser intrapsíquico, es una discordancia entre el individuo y el mundo exterior, entre el individuo y los agentes sociales representantes de la ley que se interioriza tras el complejo de Edipo. El conflicto intrapsíquico tiene consecuencias negativas en los individuos, implica el daño de la culpa y malestar o *displacer* que produce síntomas. Por ello, la enfermedad es en realidad la manifestación de un conflicto.

Las demandas sociales a los individuos crean síntomas típicos de cada época, ya que no se le exigen sólo a un individuo, sino a cada uno de ellos y, por tanto, a las colectividades. Freud (1930) decía que los individuos enferman de una neurosis porque la vida en sociedad les impone una serie de demandas que son muy costosas de realizar. Por tanto, la neurosis tiene una expresión social y el sentido de sus síntomas está

entrelazado en el sentido de la vida social. De este modo el conflicto intrapsíquico vuelve a manifestarse como conflicto social. Eso sí, la cultura abre también nuevas posibilidades de satisfacción, ofreciendo a las pulsiones nuevos objetos y nuevos fines sublimados. La sublimación de los instintos es un mecanismo cultural universal que ofrece fuentes de satisfacción que pueden convertirse en destinos de las pulsiones.

No obstante, con el psicoanálisis persiste el problema de la distinción entre un conflicto puramente intrapersonal de otro que sea de varios individuos a la vez, por su metodología individualizadora. Y esto a pesar de que Horney, Fromm y Erikson permiten vislumbrar explicaciones acerca de los conflictos sociales más importantes. El psicoanálisis actual, en particular el lacaniano (Miller, 1998; Cotet, 1998), trabaja cada vez más intensamente los síntomas sociales: anorexia, drogadicción, violencia, nacionalismos.

Para el Psicoanálisis existiría otra fuente de conflicto de marcado carácter interpersonal, el conflicto entre identificaciones contrarias y objetivos o normas morales contrapuestas. La pérdida del objeto produce su reconstrucción en el yo y la constitución del Ideal del yo. Esta carga afectiva llevaría a un conflicto al producir grupos que se oponen entre sí por representar y defender identificaciones diferentes o contrapuestas. Esta sería una explicación de los conflictos entre grupos o categorías sociales, una explicación de tipo afectivo frente a las más sociocognitivas de la teoría de la identidad social. Del mismo modo, la sobreidentificación con los miembros del propio grupo tiende a crear el conflicto derivado de la sobre7diferenciación de los miembros del diferente, a menudo definido como «contrario».

Por tanto, un análisis de los planteamientos psicoanalíticos nos lleva a ver el conflicto psíquico como originado en lo social.

### 2 EL ENFOQUE CONDUCTISTA: CONFLICTO INTERNO Y TEORÍAS DE LA AGRESIÓN.

Las teorías conductistas se acercan al estudio del conflicto desde su concepción mecanicista e individualista de la conducta humana. Por ello, su interés va a radicar en el análisis del conflicto interno, otorgando un papel preponderante al medio social como determinante de la conducta de los sujetos, en contraposición a los impulsos innatos, lo que les conduce a utilizar conceptos psicoanalíticos.

Un buen ejemplo de ello es F. H. Allport, que parte de la distinción entre conflicto abierto y conflicto encubierto. El primero consiste en respuestas prepotentes para la inmediata satisfacción individual. Es la respuesta no socializada ante la opresión o la frustración, la lucha con violencia creciente hasta que la agencia frustrante u opresora es eliminada o conquistada (Allport, 1924,

p. 341). Solamente la socialización temprana y consideraciones prácticas inhiben este ejercicio de reacción agresiva. El conflicto encubierto o socializado es un conflicto interno entre los impulsos innatos y los hábitos sociales adquiridos a través del condicionamiento, necesario para el mantenimiento del orden social. Así, el conflicto social se convierte en un conflicto mental intraindividual (ibíd., p. 337), un ajuste a las normas sociales.

Allport sigue el mismo proceso de represión y proyección para analizar el conflicto grupal, como la suma de los mecanismos individuales de los miembros del grupo. Así aparece la censura social, una represión de las tendencias amorales producida por el consenso de las mentes individuales que se unen en un esfuerzo organizado y producen leyes y regulaciones. El conflicto entre grupos se produce cuando un grupo es subyugado por otro, lo que dará lugar en cada individuo a un conflicto entre tendencias hostiles y la inhibición debido al miedo al castigo.

El problema de esta concepción es que no se puede entender el comportamiento humano sin referencia a los conflictos entre individuos y entre grupos. Además, considerar que la respuesta socializada es el conflicto encubierto supone otorgar una legitimidad añadida a cualquier estatus quo existente. De hecho, el estudio del conflicto en la Psicología Social ha caminado hacia el estudio de lo que Allport denomina conflicto abierto, es decir, aquel que manifiesta el antagonismo de modo manifiesto entre dos o más individuos o grupos. Y no se suele considerar como una respuesta primitiva y no socializada, sino como un comportamiento socialmente causado.

La influencia psicoanalítica iba a estar presente también en la escuela de Yale, con la hipótesis de la frustración-agresión (Dollard et al., 1939). Su aplicación a la temática conflictivista es clara: si afirmamos que cuando un individuo ve frustradas las expectativas de logro de sus objetivos tiende inevitablemente a agredir a la fuente de su frustración, las posibilidades de gestión de conflictos se limitan enormemente. Rápidamente se dejó de pensar la relación entre frustración y agresión como inevitable y el análisis de las variables intermedias entre frustración y agresión produjo una enorme literatura (ver Berkowitz, 1989). La agresión se ha visto como una de las posibles formas de respuesta ante una agresión, y que solamente aparece cuando forma parte del repertorio individual de respuestas (Bandura, 1973; Geen, 1990).

Miller (1941) situó la ira entre frustración y agresión y también trabajó en qué medida el temor al castigo puede provocar un desplazamiento de la agresión hacia un objeto distinto, en línea con la hipótesis freudiana. La teoría del conflicto de Miller (1948) afirmaba que el temor (respuesta de evitación) tiene un gradiente más inclinado que el de la ira (respuesta de acercamiento, agresión) según aumenta la similitud a la entidad frustrante, de modo que la agresión tenderá a producirse hacia una

entidad con una similitud intermedia respecto de la fuente de la frustración (ver Fitz, 1976). Esta teoría es una aplicación de los trabajos de Miller (1944, 1959) sobre conflicto interno entre las tendencias a la evitación o al acercamiento a un objetivo temido pero gratificante (conflicto atracción-repulsión), donde la influencia de Lewin es clara.

### **3 LA PSICOLOGÍA DE LA GESTALT Y LA TEORÍA DEL CAMPO: DEL CONFLICTO INTERNO AL CONFLICTO INTERGRUPAL.**

De los teóricos de la Psicología Social que han recibido una profunda influencia de la Gestalt destacaremos a Kurt Lewin, Leon Festinger y Morton Deutsch.

Lewin (1951) abordó el estudio del conflicto psicológico utilizando conceptos estructurales y dinámicos y derivó una tipología del conflicto basada en el conflicto entre valencias del mismo o distinto signo en cuanto a la tendencia locomotora de un individuo en un campo de fuerzas, es decir, dilemas de decisión individual. Sin embargo, son más interesantes aquí sus trabajos sobre grupos, su dinámica y los conflictos entre grupos, pioneros de muchas de las aportaciones posteriores sobre el conflicto. El grupo es, para Lewin, una realidad plenamente diferente a la suma de las personas que lo constituyen, por lo que lo necesario será dar cuenta de los aspectos específicos de la realidad grupal. Para investigar el grupo, es necesario analizar su estructura y las normas grupales implícitas o explícitas, la ideología y valores culturales, incluso factores económicos (ibíd., p. 155 y 182).

Lewin daba una importancia radical a la atmósfera social en la que se desarrollaba la actividad del grupo y de ahí se derivaron las investigaciones de Lippit y White (ver Lewin, 1948) que mostraron las diferencias en comportamiento grupal en función del tipo de liderazgo (democrático, autoritario o "laissez-faire"). Es importante destacar la consideración que Lewin otorgaba a la múltiple pertenencia grupal, con solapamientos entre ellas. En el análisis de los grupos minoritarios, Lewin (1948) destaca cuestiones fundamentales, como la fuerza de las barreras entre endogrupo y exogrupo o la cohesión interna.

De Festinger, discípulo de Lewin, habría que señalar su teoría de la comparación social, que ha tenido desarrollos posteriores muy influyentes en la Psicología Social del conflicto, como los de Tajfel. Según Festinger (1954), las personas tendemos a comprobar si nuestras opiniones o comportamientos son correctos, y que cuando no disponemos de medios objetivos para hacerlo, recurrimos a la comparación social, que tendrá lugar especialmente respecto de personas similares a nosotros. De esto se deriva que los individuos tenderán a la formación de grupos relativamente homogéneos en opiniones y capacidades.

La teoría de la disonancia cognitiva (Festinger, 1957) afirma la necesidad de congruencia cognitiva de los individuos y cómo los desajustes conllevan un proceso de reducción de la disonancia. Desarrollos posteriores (Festinger y Aronson, 1984) han aplicado la disonancia cognitiva a contextos grupales, convirtiéndose en una teoría cognitiva de la interacción grupal. Así, han destacado la existencia de disonancia ante un desacuerdo con los miembros del grupo, ante un acatamiento forzado o por estimación deficiente de las características del grupo. También señalan la interacción de grupo como medio de reducir la disonancia.

Pero sería Deutsch quien supusiera un cambio fundamental en el estudio del conflicto en la Psicología Social. Podríamos decir, incluso, que ocupa un lugar fundamental en esta cuestión, al encontrarse en el cruce de tres tendencias claves para entender los desarrollos actuales, como son el conflicto intergrupalo, la investigación bajo el paradigma de los juegos y el interés por las variables sociocognitivas.

Deutsch ha realizado un extenso trabajo sobre el conflicto que toma en consideración los elementos cognitivos y perceptivos, así como las normas y valores propios del entorno social. Su tipología de conflicto se basa precisamente en la diferencia entre estado objetivo de la situación y la percepción de las partes en conflicto (1973, p. 11). Recoge también las variables más importantes que afectan el curso de un conflicto (características de las partes, relación previa, cuestión en conflicto, entorno social, etc.) y las cuestiones en conflicto (control de los recursos, conflictos sobre preferencias o molestias, sobre valores, creencias, etc). Sin embargo, no hay integración teórica de la historia del conflicto, tampoco hay consideración plena del entorno social o de las cuestiones en conflicto. Esto es así porque el interés de Deutsch, como el de la mayor parte de la Psicología Social del conflicto, se ha dirigido a establecer reglas generales de la dinámica de los conflictos sociales, más allá de sus características peculiares. Por eso, el autor considera que se pueden incluir en una misma teoría los conflictos intragrupales, intergrupales, organizacionales e internacionales (ibíd., p. 7).

Pero a lo que Deutsch dedica más atención en su obra de referencia (*The resolution of conflict*) es al conflicto intergrupalo. Analiza los factores internos y externos al grupo que influyen en el desarrollo y aparición de conflictos, así como el papel del poder en este contexto. Como factores externos, destaca el contacto y la visibilidad, la competición por recursos escasos o por diferencias culturales o ideológicas. En cuanto a factores internos, Deutsch debate la cohesión, el liderazgo, el desequilibrio estructural y el tipo de estructura. Este tipo de análisis tiene un cierto parecido al de Coser (1956). Eso sí, sus mayores esfuerzos investigadores se han dirigido al análisis de las circunstancias que conducen hacia

la cooperación o hacia la competencia, influido por los trabajos de Lewin (valencias positivas y negativas). Las situaciones cooperativas son aquellas en las que existe interdependencia de objetivos, y las competitivas donde no existe tal interdependencia. Deutsch estudió las condiciones que llevan a los conflictos sociales a ser constructivos o destructivos. Los conflictos destructivos tienden a la escalada, y a utilizar con mayor frecuencia tácticas de poder, amenaza y coerción. Los conflictos productivos necesitan de un esfuerzo creativo para reformular el problema. Y esto sólo es posible si existe motivación para resolver el problema, un entorno no amenazador y una toma de decisiones cooperativa. Este análisis le lleva al autor a enunciar la ley simple de las relaciones sociales: "los procesos característicos y efectos de un determinado tipo de relaciones sociales (cooperativas o competitivas) tienden también a producir ese tipo de relaciones sociales" (ibíd., p. 365).

Esta ley se deriva en buena medida de la investigación con la metodología del Dilema del Prisionero - que fue uno de los primeros en utilizar -. El autor trató de observar el efecto de la motivación de cada parte (cooperativa, individualista o competitiva) en el tipo de comportamiento predominante. Los resultados de estas series de experimentos (ver Deutsch, 1990) muestran que la confianza mutua y los acuerdos estables son más probables cuando las personas están positivamente orientadas hacia el bienestar de la otra parte. Otra gran línea de investigación de Deutsch se dirigió a la investigación de los elementos facilitadores para el logro de un acuerdo ("bargaining"): a) la orientación cooperativa; b) el tamaño (pequeño) del conflicto; c) la obligación de comunicar con la otra parte proveniente de un tercero; d) actitudes positivas entre las partes; ausencia de posibilidad de amenaza a la otra parte. La tercera gran línea de investigación de Deutsch se dirigió al estudio de las estrategias que mejor inducen la cooperación. La estrategia no punitiva fue la más efectiva en producir comportamiento cooperativo, frente a la de "poner la otra mejilla" o la disuasiva.

Como vemos, pues, la mayor preocupación de Deutsch se ha dirigido a estudiar las condiciones que facilitan el arreglo productivo de los conflictos, y así su influencia en toda la línea de investigación sobre resolución de conflictos ha sido grande. Además, el autor se enmarca en una línea claramente sociocognitiva al otorgar gran importancia a la correcta percepción del conflicto, sin olvidar la impronta de la teoría del campo, muy patente en la distinción entre procesos cooperativos y competitivos. El tercer pilar del pensamiento conflictual de Deutsch se encuentra en su metodología deudora de la teoría de los juegos y que le ha servido para acercarse a la resolución del conflicto.

#### 4 LAS TEORÍAS DE LOS JUEGOS.

Las teorías de los juegos presentan una gran afinidad con las teorías del intercambio social. Ambos enfoques se basan en la interdependencia entre las personas y en los costes y beneficios derivados del comportamiento social. Se asume que el motor del comportamiento humano es el propio interés. A este respecto, vamos a ver los trabajos de Thibaut y Kelley y los desarrollos más recientes sobre los dilemas sociales.

El interés mayor de Thibaut y Kelley es estudiar la interacción humana a partir de los aspectos objetivos de la interdependencia. Utilizaron para evaluar los resultados de la interacción matrices que especificaban las recompensas (la influencia conductista) a obtener en función de la propia respuesta y de la del otro en la interacción. Y trataron de clasificar las posibles pautas de interdependencia (Kelley y Thibaut, 1978).

Realizan una diferenciación interesante entre la matriz dada y la matriz efectiva, resultado ésta de una transformación de la matriz dada en función de la interacción entre las dos personas, condicionada por los procesos de comunicación entre las partes. Las causas de optar por una u otra opción dependen básicamente de las conductas aprendidas que se convierten en normas situacionales. Así, algunas matrices dadas hacen más beneficioso optar por una opción cooperativa y otras más por una competitiva o egoísta. Estas transformaciones pueden ser vistas como procesos de negociación donde la matriz marca las posiciones iniciales y donde el nivel final dependerá del control y amenaza sobre los resultados comunes que las dos personas puedan ejercer (Ibíd., p. 300). De este modo, los autores se sitúan no lejos de la teoría del conflicto real (Sherif, 1966a), pues son las situaciones concretas las que determinan la existencia de cooperación o competencia.

Por otra parte, los trabajos de la teoría de los juegos sobre conflicto social están basados en planteamientos similares y han dado lugar a resultados equiparables entre sí. Al fin y al cabo, la metodología está imponiendo no solamente el tipo de datos que se pueden recoger, así como una determinada imagen del ser humano y de la vida social. La investigación en la teoría de los juegos se va a basar en las condiciones que llevan a los sujetos a optar por una respuesta cooperativa o por una competitiva, en línea de lo visto en Deutsch. Esto se consiguió con el desarrollo de los juegos de suma no cero o de motivaciones mixtas. Se han utilizado juegos muy distintos y una amplia diversidad de variables independientes. Recientemente apareció un capítulo dedicado al conflicto social en el último Manual de Psicología Social, curiosamente basado casi en exclusiva en desarrollos experimentales basados en juegos (Pruitt, 1998) y en el que nos vamos a basar en lo que sigue, además de en la revisión de Komorita y Parks (1994).

Los dilemas sociales son la clase de situaciones en las que dos o más partes deben elegir entre el propio interés y el interés colectivo, dilema porque la búsqueda del propio interés por todos es más perjudicial que la cooperación, pero el máximo beneficio se produce para el que rompe la línea de comportamiento cooperativo seguida por la mayoría. Habría dos tipos de dilemas sociales: los dilemas de recursos ("social traps" para Komorita y Parks, 1994) y los dilemas de bienes públicos ("free riding"). Son seis las categorías de variables que influyen en el comportamiento cooperativo:

- a) Motivación, donde son importantes la estructura del dilema, los valores sociales, la relación con las otras partes y el pensamiento a largo plazo.
- b) El comportamiento real o esperado de la otra parte, en lo que influye quién actúa primero y la confianza.
- c) El control y las normas sociales dominantes.
- d) La comunicación, que permite el establecimiento de normas cooperativas, disponer un sistema de control social y generar una confianza mutua.
- e) El tamaño del grupo. La cooperación disminuye cuando aumenta su tamaño.
- f) El tamaño de las partes. Existe menos cooperación entre grupos que entre individuos.

En definitiva, la teoría de la interdependencia de Kelley y Thibaut ha tenido su mayor influencia en el desarrollo conflictivista de la teoría de los juegos. Sin embargo, resulta dudosa la posibilidad de cuantificar las recompensas de actividades interaccionales, que tienen un componente simbólico y afectivo muy importante. Ha sido útil para desarrollar modelos de conducta racional en el laboratorio, pero de difícil traslación a la vida real.

En la teoría de los juegos las variables utilizadas para explicar el comportamiento cooperativo son de muy diverso tipo. Desde variables cognitivas (confianza, identidad de grupo), hasta sociológicas (normas sociales, legitimidad), pasando por interaccionales (relación entre las partes, relación a largo plazo) e incluso realistas (estructura de resultados del dilema). Por tanto, las teorías de los juegos permiten la introducción de todo tipo de enfoques psicosociológicos y quizá por ello no ha aparecido ninguna teoría que trate de abarcar estos diferentes niveles de realidad, más allá de los intentos desde la teoría del intercambio (Kelley y Thibaut, 1978; Komorita y Parks, 1994) o el trabajo original de Deutsch (1973).

#### 5 CONFLICTO EN LAS RELACIONES INTERGRUPALES.

Las relaciones intergrupales se han convertido en un área de la Psicología Social de enorme influencia. La aparición de esta tradición se debe, sobre todo, a los trabajos de la Escuela de Bristol que recuperan

los de Sherif. La otra gran línea de investigación es la influencia minoritaria (Moscovici y de la Escuela de Ginebra).

Las mayores aportaciones de Sherif a la teoría psicosociológica del conflicto se encuentra en su análisis de las relaciones intergrupales, donde desarrolla su teoría del conflicto real (Sherif, 1966a y 1966b), así llamada porque se otorga la máxima importancia en la configuración de las relaciones entre grupos a los intereses y objetivos de cada grupo, no necesariamente incompatibles.

Para Sherif, la existencia de estos procesos de categorización (y en esto se basará Tajfel) produce en sí misma una separación entre endogrupo y exogrupo que conducirá a la aparición de actitudes diferenciadas, que tienden a ser positivas en el caso del propio grupo. Las actitudes hacia el exogrupo dependerán de las relaciones que se establezcan entre los grupos, pero también de elementos internos a cada grupo, como el liderazgo y las normas grupales. Estos procesos intergrupales influirán en los encuentros entre individuos pertenecientes a grupos diferentes que tendrán que ser explicados en términos intergrupales. Con esto se muestra una igualación entre grupo y categoría social, también característica de Tajfel. La hostilidad intergrupal es, pues, producida por la competición entre grupos, y es a su vez responsable de la creación de prejuicios y estereotipos del exogrupo. De este modo, para cambiar las imágenes intergrupales el único modo es cambiar las relaciones entre los grupos hostiles. Sherif demostró todas estas premisas en una serie de experimentos en campamentos infantiles en diferentes lugares donde se provocaba la formación al azar de grupos, se generaba hostilidad entre ellos y por último se trataba de restablecer la relación a través de procesos cooperativos. Por tanto, la teoría del conflicto real es igualmente realista a la hora de modificar la relación entre grupos: es necesaria la aparición o fomento de unos objetivos comunes (metas supraordenadas) a los grupos para que se reduzca la hostilidad y cambien las actitudes negativas mutuas.

Así pues, Sherif realiza una teoría donde cobran importancia elementos cognitivos como la categorización, las actitudes, etc., pero donde lo determinante es la relación intergrupal. Quizá este énfasis en lo social, o más bien sociológico, estructural de las relaciones intergrupales, esté en la base de su olvido por parte de la práctica totalidad de la psicología social posterior, que acentuó los elementos cognitivos a expensas de los determinantes sociales. Eso sí, hay que reconocer que Sherif abrió esa posibilidad al analizar pormenorizadamente los procesos cognitivos e interactivos entre los grupos, pero sin apoyarse en ninguna teoría estructural del conflicto.

Frente a Sherif, la teoría de la Identidad Social de la Escuela de Bristol (Henri Tajfel y John C. Turner) afirmará que bastará la diferenciación en grupos para que se produzcan una serie de fenómenos de hostilidad, competitividad y estereotipia. De ahí, el

interés de Tajfel por investigar las condiciones mínimas que suscitan el conflicto intergrupal, el conocido Paradigma del Grupo Mínimo.

Así, en sus experimentos del grupo mínimo Tajfel eliminó todas las variables que llevan al favoritismo endogrupal, como la interacción cara a cara, el conflicto de intereses, la hostilidad previa, etc. (Tajfel, 1981, p.305). De este modo, pudo comprobar que la mera categorización produce favoritismo endogrupal. Esto parece deberse a una necesidad de diferenciación para dar sentido social a la situación intergrupal, que lleva a la creación de diferencias cuando no existen o a aumentar las existentes.

Sobre estos experimentos, Tajfel construyó su Teoría de la Identidad Social, que se basa en tres conceptos, categorización, identidad y comparación sociales. Los efectos de la categorización serán mayores cuanto más cerca estemos del extremo intergrupal de la conducta: mayor uniformidad en la conducta hacia los miembros del exogrupo y mayor tendencia a tratar a los miembros del exogrupo como "ítems indiferenciados". Tajfel supone una motivación hacia el mantenimiento de una identidad social positiva, que llevará a permanecer en el grupo si de ello se deriva alguna satisfacción. Todos estos procesos sólo cobran sentido en comparación con otros grupos, con lo que se separa de la concepción de Festinger (Festinger y Aronson, 1954), pues las comparaciones intergrupales no se producen respecto de las personas semejantes.

Si el resultado de tal comparación es negativo para la identidad social de los miembros del grupo, entonces se activa una fuerza motivacional que puede ser individual o grupal. Las soluciones individuales las denomina de movilidad social, el cambio individual de un grupo social a otro, por tanto, un tipo de conducta interpersonal. Las soluciones grupales son fuente de cambio social, basadas en movimientos sociales que surgen del grupo para resolver colectivamente el problema común, son, por tanto, conducta intergrupal. La movilidad social se basa en la creencia en la flexibilidad de las fronteras intergrupales y el cambio social en su inmutabilidad.

Por tanto, Tajfel trata de integrar elementos sociocognitivos (categorización, comparación) con elementos estructurales, como movilidad social, cambio social. De hecho, Hogg y Abrams (1988) han visto contactos entre esta teoría y la sociología estructuralista, los teóricos del conflicto e incluso el interaccionismo simbólico. Su interés radicaba en explicar como resultado de la conducta intergrupal fenómenos que hasta el momento se veían mayoritariamente como expresión del yo. Esto es un avance importante respecto del sociocognitismo que tampoco ha sido considerado adecuadamente en desarrollos posteriores que han abandonado los elementos más psicosociológicos de los planteamientos tajfelianos. En cualquier caso, la teoría de Tajfel resultaba muy asumible por los planteamientos

sociocognitivos. Al fin y al cabo, tanto su metodología como su teoría se basan en un análisis de procesos cognitivos pretendidamente universales originados por la categorización social. Lo social, histórico y sociológico se encuentra más bien en los contenidos categoriales (Michael, 1990).

La "teoría de la categorización del yo" de Turner (1987), se preocupa del modo en que los individuos llegan a actuar como grupo. Esto le lleva a transformar el continuo tajfeliano conducta interpersonal-intergrupala en tres niveles de abstracción en la categorización del yo: el yo como ser humano, el nivel endogrupo-exogrupo y el nivel de las categorizaciones personales del yo. En cada interacción social habrá un nivel que sea más saliente que otros, lo que determinará el tipo de conducta y la acentuación de las semejanzas intraclase y de las diferencias interclase. La comparación en Turner implica una identidad en un nivel superior de abstracción. La saliencia de un nivel u otro depende de la accesibilidad relativa de la categorización y el ajuste entre el estímulo y las especificaciones (contenidos) de la categoría (ibíd., p. 89). La inclusión de un individuo en una determinada categoría depende de que las diferencias percibidas entre sus miembros sean menores que entre ellos y las personas del entorno ("principio de metacontraste").

Tanto los procesos de conformidad como los de polarización de grupo (tendencia de la respuesta media a acercarse al polo previamente preferido) estarían relacionados con los atributos más prototípicos de la categoría en cuestión. Es decir, conformidad y polarización no son más que la convergencia a la posición más prototípica del grupo de pertenencia, la que maximiza la razón de metacontraste.

Cuando se hace saliente el nivel endogrupo-exogrupo se produce una despersonalización o estereotipación del yo que hace a la persona verse como un ejemplar intercambiable de una categoría social. Este es el proceso básico que subyace a los fenómenos de grupo: estereotipia social, cohesividad de grupo, etnocentrismo, altruismo, etc. Para Turner esto no supone más que el paso de la identidad personal a la identidad social, con lo que mantiene la diferencia tajfeliana, quizá más clarificada.

Turner enfatiza que los mismos factores que incrementan la competición intergrupala aumentan el nivel de cooperación intragrupal. Relaciona la cooperación con la identificación intragrupal, que hace posible las relaciones prosociales intrgrupales.

La Escuela de Ginebra ha realizado aportaciones a estas cuestiones destacadas por la teoría de la identidad social. Doise y Deschamps trabajaron sobre los condicionantes y resultantes cognitivos de la categorización social en la línea de los resultados obtenidos por la Escuela de Bristol. Sin embargo, Deschamps y Doise (1978) mostraron cómo la pertenencia a categorías grupales cruzadas limitaba la diferenciación intergrupala y los

efectos de favoritismo intragrupal, algo que no fue tenido en cuenta por Tajfel y propusieron la hipótesis de la covariación (Deschamps, 1984) según la cual la diferenciación entre los miembros del grupo podía estar asociada a la diferenciación intergrupala, en contra de la idea de que la diferenciación intergrupala produce similitud intragrupal.

Los trabajos de Rabbie y colaboradores han tenido una influencia menor que los de Tajfel, a pesar de haber utilizado metodologías similares y ser los primeros en utilizar el paradigma del grupo mínimo (Rabbie y Horwitz, 1969), si bien extrayendo unas conclusiones muy diferentes de las de Tajfel y más cercanas a Sherif, en cuanto es el destino común percibido por un grupo lo que aumenta el favoritismo endogrupal y la mayor diferenciación endogrupo-exogrupo. Los autores critican los experimentos de Tajfel porque no diferencian entre destino común o independiente entre los grupos, y los sujetos de los experimentos podían pensar que existía una vinculación entre sus resultados y los del grupo.

Los experimentos de Rabbie y Horwitz y demás colaboradores se dirigieron entonces a comprobar los efectos de la interdependencia de destino (expresión que derivan de Lewin, 1948). El mínimo de diferenciación intergrupala se dará con la mera clasificación de personas en categorías sociales, que será mayor con la interdependencia de destino, mayor si existe incompatibilidad de objetivos entre los grupos, y máxima cuando un grupo ha perdido frente al otro por medios legítimos o ilegítimos (Rabbie y Lodewijkx, 1996). Posteriormente, se ha desarrollado lo que denominan el Modelo de Interacción Comportamental (Rabbie, 1993, Rabbie y Lodewijkx, 1996), donde tratan de integrar los resultados de sus trabajos. Sin embargo, por el momento este modelo resulta poco heurístico para la explicación del comportamiento intergrupala.

Como se ve, no se trata de negar los procesos cognitivos empleados, sino de poner de manifiesto la importancia de las circunstancias sociales concretas, tanto la interdependencia entre los miembros del grupo como la existencia de una dinámica de cooperación o competición. De hecho, Rabbie (1993) afirma, contra Turner y con Tajfel, que su modelo es compatible con la Teoría de la Identidad Social.

El otro área de desarrollo de las teorías de las relaciones intergrupales han sido los trabajos sobre la influencia de mayorías y, sobre todo, minorías, donde son importantes los trabajos de Moscovici y Mugny y Pérez. Moscovici (1976) desarrolló una teoría de las minorías activas, que presenta como una alternativa al paradigma dominante en Psicología Social de estudio de la influencia social. Utilizando una distinción de profunda raigambre sociológica, afirma que toda la teorización sobre influencia social hasta el momento se realiza desde una perspectiva consensual (modelo funcionalista), para quienes el individuo o el grupo se han de adaptar al sistema social. El modelo genético, su

propuesta alternativa, se basa en el hecho de que el sistema social es producido por los participantes. Y así nace la posibilidad de conflicto como intento de modificar la realidad social.

Así, Moscovici va a tratar de explicar los procesos implicados en la contestación de las normas grupales desde minorías internas al grupo. Afirma que la influencia puede circular en las dos direcciones, de la mayoría a la minoría (lo que se había estudiado hasta el momento) y viceversa (el interés de Moscovici), ambas pueden ser fuente y receptor de influencia. Pero son sólo las minorías nómicas (que poseen normas propias) las que van a poder adoptar el papel activo en la relación de influencia, pues tienen una alternativa que proponer. La influencia minoritaria va a estar unida necesariamente al conflicto, como lo está la influencia mayoritaria al control social.

La variable determinante de la influencia de la minoría es su estilo de comportamiento, el modo de interacción con la mayoría. La minoría ha de ser consistente, pero esa consistencia no debe ser percibida como rigidez, que equivale a intento de coerción. La preocupación por el otro (equidad) es muestra de no rigidez. La influencia de la minoría es más probable cuando domina una norma de originalidad, frente a otras situaciones donde predominen las de objetividad o preferencia.

Como vemos, la de Moscovici es una teoría conflictivista de la realidad social, eso sí, sin profundizar en las razones por las que una minoría se embarca en procesos de innovación social. Las únicas referencias motivacionales apuntadas son la desigualdad o marginación sociales y la necesidad de reconocimiento social de las minorías.

Otra rama de la escuela de Ginebra (capitaneada por Mugny) ha tratado de integrar la Teoría de la Identidad Social y la Teoría de las minorías activas. Mugny (1981) añade al esquema de mayoría-minoría de Moscovici la población, que constituye el blanco de influencia de ambas. De este modo, se las puede suponer como instancias activas, la minoría como promotora de cambio social a través del conflicto, la mayoría como oposición a dicho cambio. Esto le sirve para diferenciar entre estilos de comportamiento y estilos de negociación. De esta forma, sería más efectivo un estilo de comportamiento rígido con un estilo de negociación flexible. Cuanto más similar se sienta el blanco de influencia respecto de la minoría, habrá más probabilidad de influencia y cuando los atributos atribuidos a la minoría son positivos.

Pérez y Mugny (1988) diferenciaron entre influencia directa e indirecta, siendo la segunda más frecuente como efecto de las minorías. La influencia directa se derivaría de un proceso de comparación social, identificativo, entre blanco y fuente de influencia, mientras que la influencia indirecta se derivaría de un proceso de validación, de verificación del mensaje

propuesto por la minoría. La comparación social se encuentra presente en todo proceso de influencia, no así la validación, que dependería del desenlace de la comparación social (Pérez y Mugny, 1988, p.152), con lo que se está preponderando lo identificativo-cognitivo sobre el conflicto real.

Continuando con su fructífera colaboración, Pérez y Mugny (1993, 1996) construyen la teoría de la elaboración del conflicto, donde tratarán de colocar en un mismo esquema teórico las variables que intervienen en la elaboración del conflicto social inherente a todo proceso de influencia social. El tipo de conflicto que se producirá depende de la naturaleza de la tarea (el motivo de la discrepancia) y de la naturaleza de la fuente. Las tareas varían en función de dos dimensiones: la relevancia del error (alta o baja en función de que la tarea tenga una respuesta correcta o no) y el anclaje social (relevancia o no-relevancia social de la tarea).

## 6 LA PSICOLOGÍA SOCIAL COGNITIVA: CATEGORIZACIÓN, ATRIBUCIÓN Y JUICIOS SOCIALES.

La Psicología Social Cognitiva está teniendo un papel importante en el desarrollo de teorías cognitivas sobre categorización, atribución y juicios sociales (estereotipos), de interés directo para la explicación del conflicto social. De hecho, algunos autores han aplicado el paradigma sociocognitivo al estudio del conflicto intergrupar (ver Stroebe et al., 1988).

La categorización social sería un antecedente necesario del prejuicio que tiene lugar tanto en función de las similitudes y diferencias entre los objetos, como en función de teorías implícitas (categorización basada en el objeto y en el sujeto; Corneille y Leyens, 1994). Dada la existencia de múltiples categorías, va a ser de vital importancia la activación de unas u otras categorías ante un estímulo. Así, hay que tener en cuenta el nivel de abstracción de la categorización (Rosch, 1978), según el grado de ajuste entre el sistema de categorías y las diferencias y similitudes reales de las personas en la situación concreta. Es igualmente importante la saliencia del estímulo (ver Hamilton y Sherman, 1994) y la accesibilidad de la categoría para la persona (ver Brown, 1995).

La simplificación que impone la categorización produce sesgos cognitivos ("mental shortcuts") para procesar rápida y eficientemente la información que recibe. Y así se tienden a magnificar las similitudes intracategoriales y las diferencias intercategoriales (Tajfel, 1981) y a percibir mayor homogeneidad exogrupal que endogrupal (ver Brown, 1995), que Lilli y Rehm (1988) relacionan con la deindividuation.

Los procesos de atribución llevan implícita la comparación con la racionalidad científica. Por eso, han sido caracterizados como sesgos o errores atributivos

en la medida en que se alejan de esa lógica racional (ver Deschamps y Beauvois, 1994). Así, tenemos el error fundamental de atribución (Ross, 1977), la tendencia a inferir causalidades internas en la heteroatribución de acontecimientos negativos y externas en la autoatribución, lo cual aparece también en contextos intergrupales (ver Brown, 1995). En segundo lugar, el sesgo de autocomplacencia, atribuir causas internas de los éxitos y externas a los fracasos, igualmente presente en contextos intergrupales, en cuyo caso se ha denominado error último de atribución (Pettigrew, 1979). En tercer lugar, la hipótesis del mundo justo, según la cual la situación desfavorecida de ciertos grupos sociales se vería causada por su comportamiento o características. Por otro lado, existen fenómenos que puede interpretarse como un sesgo atributivo general, como el fenómeno del cabeza de turco (ver Hewstone, 1988).

En cuanto a los juicios sociales, se ha mostrado cómo la información sobre el endogrupo y el exogrupo es codificada de modo diferente (efectos de esquema; ver Lilli y Rehm, 1988). En este sentido se puede interpretar el trabajo de Hamilton y diferentes colaboradores (ver Hamilton y Sherman, 1994), que han mostrado cómo la categorización se puede basar en una correlación ilusoria debida a la coocurrencia de información infrecuente.

La mayoría de las líneas de investigación han mostrado el efecto de los estereotipos sobre el juicio social, incluso cuando existe información particularizada del sujeto a juzgar. Algunos autores han concluido que los estereotipos son usados como hipótesis provisionales que tratamos de confirmar con la información disponible (Darley y Gross, 1983), lo cual es una muestra de funcionamiento lógico-racional. Otros sostienen que buscamos información selectivamente para confirmar nuestros estereotipos (Snyder y Swann, 1978), lo que implica sesgos y errores de juicio. Estos sesgos son más frecuentes cuando se presta poca atención al juicio por estar inmerso en otra tarea (Macrae et al., 1994) y cuando la información individual es escasa o ambigua (Darley y Gross, 1983). Stein (1996) ha señalado cómo los sesgos cognitivos están presentes en la construcción de la imagen del enemigo en los conflictos bélicos.

Además de estos procesos cognitivos, un grupo de autores (Klar, Bar-Tal y Kruglanski, 1988; Kruglanski, Bar-Tal y Klar, 1993) han tratado de ver el conflicto como un esquema cognitivo, basado en la creencia de que las partes tienen objetivos incompatibles. Una vez que se activa este esquema, la situación será percibida como conflictiva y se pondrán en marcha todos los procesos relacionados con los esquemas cognitivos.

Una temática asociada con el estudio de los estereotipos es su posibilidad de cambio. Las propuestas que se realizan se basan en cómo se percibe la información discordante con el estereotipo. Existen tres posibles efectos de esa información discordante, que

(ver Hamilton y Sherman, 1994; Hewstone, 1988): cambio gradual, modelo de la conversión y procesos de subtipificación.

Todos estos desarrollos de la Psicología Social Cognitiva han sido enormemente criticados por su marcado psicologismo, por el escaso interés y preocupación por el contexto social en el que tienen lugar. El mundo social desaparece para convertirse en un artefacto de la cognición individual (Gergen, 1989). Aunque hay un reconocimiento formal del origen social de los procesos cognitivos, en la práctica el interés se centra en las diferencias individuales, sin indagar por el origen social de tales diferencias.

## 7 RESUMEN Y CONCLUSIONES.

En resumen, el análisis del conflicto en Psicología Social vino de la mano de la preocupación por el conflicto psicológico o interno. Tanto desde el psicoanálisis como desde el conductismo allportiano, el conflicto se trata desde la perspectiva del individuo, ya sea conflicto entre instancias psíquicas o entre impulsos innatos y hábitos sociales. Freud, en "El malestar en la cultura", abre un frente de estudio diferente, que sería retomado por la Escuela de Frankfurt: el conflicto entre individuo y sociedad por las demandas irrealizables y contradictorias que ésta realiza.

Esta misma línea de utilización de conceptos psicoanalíticos fue seguida por los teóricos de la frustración-agresión, que derivó en un interés de largo recorrido por el estudio de la agresión, cuyo mayor exponente ha sido sin duda Berkowitz. El programa conductista fue perdiendo fuerza a la vista de las dificultades para explicar la conducta sin acudir a las famosas variables mediacionales, lo cual acabó dando lugar a la confluencia con la investigación sociocognitiva, de la que es buen exponente Bandura.

Este individualismo metodológico era también una característica de la teoría del campo. Sin embargo, para Lewin el estudio de lo grupal no podía subsumirse en lo individual, de modo que sus trabajos sobre grupos parten del supuesto de que el grupo es una realidad peculiar y distinta de lo individual. Es éste Lewin el que está detrás de los trabajos de Deutsch y Sherif, o de planteamientos sobre conflicto intergrupales.

El papel de Deutsch en el estudio del conflicto es fundamental, ya que se sitúa en una encrucijada que reúne muchas de las cuestiones que todavía hoy están muy presentes en el área: el uso de los juegos como metodología, la inclusión de elementos perceptivos y cognitivos y una teoría del conflicto, que se preocupa por la causas del conflicto, los factores internos, externos, etc. La metodología de los juegos ha dado lugar a una corriente autónoma, basada en la teoría del intercambio, y eminentemente ecléctica, consideración de variables de diferente naturaleza.

La importancia de las variables cognitivas unido a la especificidad de los fenómenos grupales han dado lugar a un área casi independiente dentro de la Psicología Social que es el estudio de los conflictos intergrupales. La teoría del conflicto real da mayor importancia a los intereses y relación entre los grupos como productores de imágenes positivas o negativas del exogrupo, planteamientos compartidos por Rabbie y colaboradores. Frente a estos, la Escuela de Bristol ha dado mayor importancia a los procesos cognitivos intergrupales. En cualquier caso, lo innegable es la presencia de estos fenómenos de favoritismo endogrupal, sesgos atributivos, estereotipos, etc.

Otro gran área de estudio se ha referido a la preocupación por las minorías. Tajfel enfatizó la importancia de las creencias en la movilidad social o el cambio social en la configuración de la acción de los individuos en grupos minoritarios. Moscovici especificó las condiciones en las que una minoría influye sobre el pensamiento y la conducta mayoritarias y así transforma la realidad social. Mugny y Pérez han hablado de mayoría y minoría como fuerzas antagónicas, la primera con un interés en el mantenimiento del estatus quo, la segunda en el cambio social.

Por último, el paradigma sociocognitivo se ha acercado también al estudio del conflicto desde los fenómenos cognitivos que tendrían un papel relevante en el desarrollo de los conflictos sociales. Son procesos presentes en muchas situaciones de conflicto, pero que no explican las razones de su aparición o de su dinámica.

El panorama que arroja esta revisión de la Psicología Social del Conflicto resulta poco alentador. Existen corrientes muy separadas sin apenas contacto entre sí, como se puede apreciar por la ausencia de citas cruzadas. La única cuestión que se atiende desde todas estas corrientes, en línea con los intereses dominantes de la disciplina en el momento presente, son los procesos cognitivos.

La teoría de los juegos es, sin duda, la más integradora, pues considera desde variables socioculturales y estructurales hasta las más individuales y psicológicas. Sin embargo, carece de una construcción teórica que integre los resultados obtenidos. Es una metodología de análisis que ha permitido desarrollos importantes, pero que también resulta una rémora para lograr una mejor comprensión de los conflictos sociales.

Esta situación puede deberse a la separación que la mayoría de la Psicología Social ha mantenido respecto del análisis de los conflictos en su contexto, lo que ha llevado a obviar las razones estructurales del conflicto, la relación entre las partes, los intereses en disputa o el contexto social. Por esta razón, las corrientes que quizá mejor están dando cuenta de las complejidades del conflicto social son aquellas que se están enfrentando directamente con ellos, tratando de resolverlos, transformarlos o gestionarlos, según las metáforas al uso.

En este sentido, tendría sentido señalar, los planteamientos de Kelman (1996, 1997), que han tratado de integrar las variables socioculturales, los intereses legítimos de las partes con los procesos normativos, cognitivos y motivacionales presentes en todo conflicto social.

Probablemente el camino de la Psicología Social del conflicto sea éste: ocuparse de las cuestiones más psicosociales sin perder la perspectiva más amplia del contexto social. Y para eso será necesaria la explicitación de una teoría de la sociedad en la que integrar los futuros resultados.

## BIBLIOGRAFÍA

- ALLPORT, F.H. (1924): *Social psychology*. Boston: Houghton & Mifflin.
- BANDURA, A. (1973): *Aggression: a social learning analysis*. Englewoods Cliffs: Prentice-Hall.
- BANDURA, A. (1986): *Pensamiento y acción. Fundamentos sociales*. Barcelona: Martínez Roca, 1987.
- BERKOWITZ, L. (1989): "The frustration-aggression hypothesis: An examination and reformulation". *Psychological Bulletin*, 106, pp. 59-73.
- BERKOWITZ, L. (1993): *Agresión. Causas, consecuencias y control*. Bilbao: Desclée de Brouwer, 1996.
- BREWER, M.B. y R.J. BROWN (1998): "Intergroup relations", en Gilbert, D.T., S.T. Fiske (eds.): *The handbook of social psychology*, vol. 2, pp. 554-594. Boston, MA: McGraw-Hill.
- BROWN, R. J. (1995): *Prejuicio. Su Psicología Social*. Madrid: Alianza, 1998.
- CORNEILLE, O. y J.-P. LEYENS (1994): "Categorías, categorización social y esencialismo psicológico", en R.Y. Bourhis y J.-P. Leyens (eds.): *Estereotipos, discriminación y relaciones entre grupos*, pp. 49-70. Madrid: McGraw-Hill.
- COTET, S. (1998): "El síntoma en la segunda tópica de Freud", en Fundación del campo freudiano (ed., 1998): *El síntoma charlatán*, pp. 71-78. Buenos Aires: Paidós.
- DARLEY, J.M. y P.H. GROSS (1983): "A hypothesis-confirming bias in labelling effects". *Journal of Personality and Social Psychology*, 44, pp. 20-33.
- DESCHAMPS, J.-C. (1984): "Identité sociale et différenciations catégorielles". *Cahiers de Psychologie Cognitive*, 4, pp. 449-474.
- DESCHAMPS, J.-C. y J.-L. BEAUVOIS (1994): "Atribuciones intergrupos", en R.Y. Bourhis y J.-P. Leyens (eds.): *Estereotipos, discriminación y relaciones entre grupos*, pp. 91-112. Madrid: McGraw-Hill.

- DESCHAMPS, J.-C. y W. DOISE (1978): "Crossed category membership in intergroup relations", en H. Tajfel (ed.): *Differentiation between social groups*, pp. 141-158. Londres: Academic Press.
- DEUTSCH, M. (1973): *The resolution of conflict: constructive and destructive processes*. New Haven: Yale U. P.
- DEUTSCH, M. (1980): "Fifty years of conflict", en L. Festinger (ed.): *Retrospections on Social Psychology*, pp. 46-77.
- DEUTSCH, M. (1990): "Cooperation, conflict, and justice", en S. A. Wheelan et al. (eds.): *Advances in field theory*, pp. 149-164. Newbury Park: Sage.
- DOISE, W. (1978): *Groups and individuals: Explanations in Social Psychology*. Cambridge: Cambridge U. Press.
- DOISE, W., J.-C. DESCHAMPS y G. MEYER (1978): "The accentuation of intra-category similarities", en H. Tajfel (ed.): *Differentiation between social groups*, pp. 159-168. Londres: Academic Press.
- DOLLARD, J.C., L. DOOB, N.E. MILLER, O.H. MOWRER y R.R. SEARS (1939): *Frustration and aggression*. New Haven: Yale U. Press.
- FESTINGER, (1957): *A theory of cognitive dissonance*. Stanford: Stanford U. Press.
- FESTINGER, L. y E. ARONSON (1954): "A theory of social comparison processes". *Human relations*, 7, pp. 117-140.
- FITZ, D (1976): "A renewed look at Miller's Conflict Theory of aggression displacement", en *Journal of Personality and Social Psychology*, 1976, vol. 33, nº 6, 725-732.
- FREUD, S. (1930): *El malestar en la cultura*. Madrid: Alianza, 1988.
- FREUD, S. (1940): *Compendio de Psicoanálisis*. Madrid: Tecnos, 1985.
- GEEN, R.G. (1990): *Human Aggression*. Milton Keynes: Open U. Press.
- GERGEN, K.J. (1989): "Social Psychology and the wrong revolution". *European Journal of Social Psychology*, 19, pp. 463-484.
- GILBERT, D.T., S.T. FISKE y G. LINDZEY (eds., 1998): *The handbook of social psychology*, 2 vols. Boston, MA: Mcgraw-Hill.
- HAMILTON, D.L. y J.L. SHERMAN (1994): "Stereotypes", en R.S. Wyer y T.K. Srull (eds.): *Handbook of Social Cognition*, vol. 2, *Applications*, pp. 1-68. Hillsdale: Lawrence Erlbaum.
- HEWSTONE, M. (1988): "Attributional bases of intergroup conflict", en W. Stroebe et al. (eds.): *The Social Psychology of intergroup conflict. Theory, research and applications*, pp. 47-71. Berlin: Springer-Verlag.
- HOGG, M.A. y D. ABRAMS (1988): *Social identifications. A social psychology of intergroup relations and group processes*. Londres: Routledge, 1992.
- KELLEY, H.H. y THIBAUT, J.W. (1978): *Interpersonal relations. A theory of interdependence*. Nueva York: John Wiley & Sons.
- KELMAN, H.C. (1996): "The interactive problem-solving approach", en C.A. Crocker y F.O. Hampson con P.Aall (eds.): *Managing global chaos*, pp. 501-519. Washington: U.S. Institute of Peace Press.
- KELMAN, H.C. (1997): "Social-Psychological dimensions of international conflict", en I.W. Zartman y J.L. Rasmussen (eds.): *Peacemaking in international conflict*, pp. 191-237. Washington: United States Institute of Peace Press.
- KLAR, Y., D. BAR-TAL y A.W. KRUGLANSKI (1988): "Conflict as a cognitive schema: toward a social cognitive analysis of conflict and conflict termination", en W. Stroebe, A.W. Kruglanski, D. Bar-Tal y M. Hewstone (eds.): *The Social Psychology of intergroup conflict*, pp. 73-85. Berlin: Springer-Verlag.
- KOMORITA, S.S. y C.D. PARKS (1994): *Social Dilemmas*. Madison: Brown and Benchmark.
- KRUGLANSKI, A.W., D. BAR-TAL y Y. KLAR (1993): "A social cognitive theory of conflict", en K.S. Larsen (ed.): *Conflict and Social Psychology*, pp. 45-56. Londres: PRIO/Sage.
- LACAN, J. (1966): *Escritos*. México: Siglo XXI, 1971.
- LEWIN, K. (1948): *Resolving social conflicts*. Nueva York: Harper & Row.
- LEWIN, K. (1951): *La teoría de campo en la ciencia social*. Barcelona: Paidós, 1988.
- LIEBRAND, W., D. MESSICK y H. WILKE (eds., 1992): *Social Dilemmas. Theoretical issues and research findings*. Oxford: Pergamon Press.
- LILLI, W. y J. REHM (1988): "Judgmental processes as bases of intergroup conflict", en W. Stroebe, A.W. Kruglanski, D. Bar-Tal y M. Hewstone (eds.): *The Social Psychology of intergroup conflict*, pp. 29-45. Berlin: Springer-Verlag.
- MACRAE, C.N., A.B. MILNE y G.V. BODENHAUSEN (1994): "Stereotypes as energy-saving devices: a peek inside the cognitive toolbox". *Journal of Personality and Social Psychology*, 66, pp. 37-47.
- MICHAEL, M. (1990): "Intergroup theory and deconstruction", en I. Parker y J. Shotter (eds.):

- Deconstructing social psychology, pp. 170-182. Londres: Routledge.
- MILLER, J.-A. (1998): "Tres conferencias sobre el síntoma", en *Fundación del campo freudiano* (ed., 1998): El síntoma charlatán, pp. 13-53. Buenos Aires: Paidós.
- MILLER, N.E. (1941): "The frustration-aggression hypothesis". *Psychological Review*, 48, pp. 337-342.
- MILLER, N.E. (1944): "Experimental studies of conflict" en J.M. Hunt (ed.): *Personality and the behavior disorders*, pp. 431-465. Nueva York: Ronald.
- MILLER, N.E. (1948): "Theory and experiment relating psychoanalytic displacement to stimulus-response generalization". *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 43, pp. 155-176.
- MILLER, N.E. (1959): "Liberalization of basic S-R concepts: Extensions to conflict behavior, motivation, and social learning", en S. Koch (ed.): *Psychology. A study of a science*, vol. II, pp. 196-292. Nueva York: McGraw-Hill.
- MOSCOVICI, S. (1976): *Psicología de las minorías activas*. Madrid: Morata, 1981.
- MUGNY, G. (1981): *El poder de las minorías*. Barcelona: Rol.
- PEDRAJAS, M.J., E. QUIÑONES y J.A. VERA (1989): "La Psicología Social de los conflictos a través de textos introductorios de la disciplina". *Revista de Historia de la Psicología*, 10 (1-4), pp. 373-383.
- PÉREZ, J.A. y G. MUGNY (1988): *Psicología de la influencia social*. Valencia: Promolibro.
- PÉREZ, J.A. y G. MUGNY (1993): *Influencias sociales. La théorie de l'élaboration du conflit*. Neuchâtel: Delachaux et Niestlé.
- PÉREZ, J.A. y G. MUGNY (1996): "The Conflict Elaboration Theory of social influence", en E. Witte y J.H. Davis (eds.): *Understanding group behavior*, vol. 2, pp. 191-210. Mahwah: Lawrence Erlbaum Ass.
- PETTIGREW, T.F. (1979): "Personality and sociocultural factors in intergroup attitudes: a cross-national comparison". *Personality and Social Psychology Bulletin*, 5, pp. 461-476.
- PRUITT, D.G. (1998): "Social conflict", en D.T. Gilbert et al. (eds.): *The handbook of social psychology*, vol. 2, pp. 470-503. Boston: McGraw-Hill.
- RABBIE, J. (1993): "A Behavioral Interaction Model. Toward an integrative framework for studying intra- and inter-group behavior", en K.S. Larsen (ed.): *Conflict and Social Psychology*, pp. 85-108. Londres: PRIO/Sage.
- RABBIE, J. y H.F.M. LODEWIJKX (1996): "A Behavioral Interaction model: Toward an integrative theoretical framework for studying intra- and intergroup dynamics", en E. Witte y J.H. Davis (eds.): *Understanding group behavior*, vol. 2, pp. 255-294. Mahwah: Lawrence Erlbaum Ass.
- RABBIE, J. y M. HORWITZ (1969): "The arousal of ingroup-outgroup bias by a chance of win or loss. *Journal of Personality and Social Psychology*, 13, pp. 269-277.
- ROSS, L. (1977): "The intuitive psychologist and his shortcoming", en L. Berkowitz (ed.): *Advances in Experimental Social Psychology*, vol. 10. Nueva York: Academic Press.
- SHERIF, M. (1966a): *Group conflict and cooperation. Their Social Psychology*. Londres: Routledge and Kegan Paul.
- SHERIF, M. (1966b): *In common predicament: Social Psychology of intergroup conflict and cooperation*. Boston: Houghton Mifflin.
- SNYDER, M. Y W.B. SWANN (1978): "Hypothesis-testing processes in social interaction". *Journal of Personality and Social Psychology*, 36, pp. 1202-1212.
- STEIN, J.G. (1996): "Image, identity, and conflict resolution", en C.A. Crocker y F.O. Hampson con P.Aall (eds.): *Managing global chaos. Sources of and responses to international conflict*, pp. 93-111. Washington: U.S. Institute of Peace Press.
- STROEBE, W., A.W. KRUGLANSKI, D. BAR-TAL y M. HEWSTONE (eds., 1988): *The Social Psychology of intergroup conflict. Theory, research and applications*. Berlin: Springer-Verlag.
- TAJFEL, H. (1981): *Grupos humanos y categorías sociales*. Barcelona: Herder, 1984.
- THIBAUT, J.W. y H.H. KELLEY (1959): *The Social Psychology of groups*. Nueva York: Wiley.
- TURNER, J.C. (1987): *Redescubrir el grupo social. Una teoría de la categorización del yo*. Madrid: Morata, 1990.
- YZERBYT, V. y G. SCHADRON (1994): "Estereotipos y juicio social", en R.Y. Bourhis y J.-P. Leyens (eds.): *Estereotipos, discriminación y relaciones entre grupos*, pp. 113-138. Madrid: McGraw-Hill.