

Cohesión de grupo

Michael Hogg

En C.Huici (1985) *Estructuras y procesos de grupo*. Madrid, UNED. Vol.1. Pp463-486.

Los contenidos de este capítulo están, en gran medida, basados en una presentación más detallada que se encuentra en HOGG (1983).

Traducción Carmen Huici.

1. INTRODUCCIÓN

En lenguaje coloquial un grupo cohesivo tal vez sería aquél que poseyera la cualidad de ser una pequeña y compacta colección de individuos que interactúan sin fricciones para realizar alguna función común en una atmósfera de amistad y de decisión compartida. El concepto de cohesión de grupo sirve para elucidar el proceso psicológico social que subyace y que es responsable de estos fenómenos interrelacionados, y al hacerlo se aplica a menudo sólo tácitamente a la problemática fundamental de la formación de grupo desde el punto de vista psicológico.

En este capítulo trataremos del concepto de cohesión de grupo documentado su desarrollo y el modo en que ha sido operacionalizado para su examen empírico. También iremos más allá de la literatura tradicional sobre el tema mostrando cómo el concepto tiene una aplicación mucho más amplia y fundamental en la investigación en dinámica de grupo que lo que a menudo se piensa o se hace explícito. Finalmente, se identificarán y se tratarán en detalle las diversas limitaciones del concepto en el contexto de las críticas teóricas y empíricas, y lo que es más importante, en el contexto de una crítica más radical que sugiere una perspectiva alternativa.

2. COHESIÓN DE GRUPO

2.1. Orígenes y Desarrollo del Concepto

El origen del término «cohesión de grupo» puede encontrarse en Kurt Lewin y sus colegas, y en los inicios del Centro de Investigación en Dinámica de Grupo en MIT, en 1945. Para Lewin la esencia de un grupo -su «grupalidad» es la interdependencia más que la semejanza entre sus miembros. Esto puede variar «lo más posible desde una "masa" poco unida a una unidad compacta. Depende, entre otros factores, del tamaño, organización e intimidad del grupo» (1948, pág. 84)

Lewin emplea por primera vez el término «cohesión» para descubrir esta cualidad en 1952 (una elaboración de las ideas contenidas en un trabajo escrito en 1943), pero la responsabilidad de su primer uso publicado corresponde a J. R. P. FRENCH (1941), quien se adhiere al modelo de la interdependencia de Lewin del grupo social y simplemente usa el término para describir de nuevo la cualidad de la «intimidad» que se encuentra en los pequeños grupos. Aunque en este trabajo se dice poco explícitamente acerca de la naturaleza psicológica de la cohesión, ésta claramente se refiere a las fuerzas resultantes que mantienen unidos a los miembros de grupo: las fuerzas positivas de atracción recíproca y las fuerzas negativas de rechazo recíproco. Estas fuerzas interpersonales intragrupalas están vectorialmente representadas en el espacio vital del individuo y así influyen la conducta del miembro de grupo individual de acuerdo con los principios del enfoque de la psicología de la teoría de campo de Lewin (1948, 1952).

El concepto de cohesión de grupo llega a su mayoría de edad con el trabajo de Festinger y sus colaboradores en 1950. Festinger lo define como «la resultante de todas las fuerzas, que actúan sobre los miembros para que permanezcan en el grupo» (1950, pág. 274) y Festinger, Schachter y Back «llaman al campo total de fuerzas, que actúan sobre los miembros para que permanezcan en el grupo, la "cohesión" de ese grupo» (1950, pág. 164). La cohesión del grupo como un todo se define como la magnitud media de las fuerzas que actúan sobre todos los miembros; estas fuerzas (derivan del atractivo del grupo, y de la medida en que el grupo media las metas que son importantes para los miembros.

Festinger y col. estudiaron las pequeñas pandillas de amigos que tenían relación cara-a-cara (estudiantes en un programa de viviendas) y así definieron operativamente la cohesión como atracción interpersonal, y la midieron por medio de técnicas de elección sociométrica (MORENO, 1934). Explícitamente advierten de que la definición operativa que emplean es una función del paradigma adoptado y que no necesariamente debería generalizarse a todos los contextos en que la cohesión está siendo operacionalizada.

A pesar de esta advertencia, sin embargo, gran parte de los primeros trabajos sobre los antecedentes y consecuencias de la cohesión de grupo la definen operacionalmente como atracción interpersonal (BACK, 1951; BERKOWITZ, 1954; DOWNING, 1958; NEWCOMB, 1953; PEPITONE y REICHLING, 1955; SCHACHTER, ELLERSTON, McBRIDE y GREGORY, 1951). Más de un cuarto de siglo después la cohesión aún se operacionaliza de este modo (KNOWLES y BRICKNER, 1981; NIXON, 1976; WOLF, 1979).

Más tarde examinaremos con más detalle el status teórico de la cohesión. pero tratemos primero) brevemente los antecedentes y consecuencias de la cohesión de grupo. ¿Que factores elevan o atenúan el nivel de cohesión de grupo, y que efectos tiene esto sobre la conducta de los miembros de grupo?

Específicamente parecería que la cohesión aumenta la productividad de los pequeños grupos (por ejemplo SCHACHTER y cols., 1951), incrementa la conformidad a las normas de grupo (por ejemplo FESTINGER y cols., 1950), reduce la hostilidad intragrupal y la dirige contra el exogrupo (por ejemplo PEPITONE y REICHLING, 1955), facilita la comunicación intragrupal (por ejemplo FESTINGER y cols., 1950) y concreta las barreras intergrupales (por ejemplo KNOWLES y BRICKNER, 1981). De forma más general la cohesión de grupo parece tener un papel causal al generar una constelación de efectos conductuales que son característicos de los grupos sociales. Sin embargo, como

veremos más tarde, en modo alguno se da siempre el caso de que la cohesión (definida operacionalmente como atracción interpersonal) genere estas conductas.

Se considera que la cohesión es «el "cemento" que une a los miembros de grupo» (SCHACHTER y cols., 1951, págs. 229) y operacionalmente este cemento comprende los vínculos de atracción interpersonal mutua entre miembros de grupo. Así, la cuestión de cuáles son los determinantes de la cohesión de grupo se convierte en cuáles son los determinantes de la atracción interpersonal. Nunca se pretendió que la cohesión se redujera a atracción interpersonal (cfr. la advertencia de FESTINGER y cols. (1950) de que su operacionalización de la cohesión como atracción interpersonal no debería considerarse como la operacionalización del concepto), pero la historia de la investigación sobre la cohesión proporciona amplia prueba de que así ha sido (véanse los contenidos de las revisiones de la investigación sobre cohesión de McGRAWTH y KRAVITZ (1982) y de ZANDER (1979), y también véase cómo CARTWRIGHT y ZANDER (1965) no pueden evitar el hecho ineludible de que la cohesión no puede ser otra cosa que atracción interpersonal).

LOTT y LOTT (1965) cogen el toro por los cuernos hablando explícitamente de la cohesión como atracción interpersonal. Proporcionan evidencia de las consecuencias y antecedentes empíricos de la cohesión (abarcando el período entre 1950 y 1962), pero naturalmente, dado que la cohesión es atracción interpersonal, entonces sus antecedentes no son otros que los de las determinantes de la atracción interpersonal, respecto a la cual la psicología social ya proporciona una vasta e impresionante bibliografía teórica y empírica.

En este punto, tal vez se podría excusar al lector/a por preguntarse si él o ella no debería abandonar este capítulo en el acto y proseguir su estudio de la cohesión de grupo en las páginas de un texto de atracción interpersonal. ¡Pero no tan rápidamente! Hay por lo menos tres razones por las que deberíamos tratar la cohesión como si fuera de alguna manera cualitativamente diferente a la atracción interpersonal -como un campo de investigación independiente, delimitado por su enfoque de un fenómeno único.

En primer lugar, los textos contemporáneos de psicología social lo tratan como un campo de investigación independiente, pero sin embargo, lo conceptualizan como atracción interpersonal (GERGEN y GERGEN, 1981; WRIGHTSMAN, 1977).

En segundo lugar, tiene interés teórico por derecho propio el estudiar el modo en que la atracción interpersonal entre miembros de grupo puede relacionarse a los procesos de grupo, particularmente si este tipo de atracción interpersonal, que es en efecto atracción intragrupal, es de alguna manera cualitativamente diferente de la atracción interindividual de naturaleza más interpersonal, que no se relaciona a la pertenencia al grupo.

En tercer lugar, y tal vez sea lo más importante, el concepto de cohesión. tal como se describía anteriormente, tiene un papel mucho más amplio y fundamental en las perspectivas tradicionales sobre la dinámica de grupo y en las teorías de la naturaleza del grupo social que lo que pueda parecer a primera vista.

En el resto de este capítulo explicaremos con más detalle estos problemas (interrelacionados) en el contexto de un análisis conceptual más profundo del concepto de cohesión de grupo.

2.2. Implicaciones más amplias

En este apartado se intenta mostrar cómo el concepto de cohesión de grupo (que es de doble filo por cuanto no sólo describe lo que se considera que es una característica fundamental de los grupos sociales esto es su cohesión, sino también los procesos psicológicos responsables de la pertenencia de un individuo a un grupo social) constituye el modelo tradicional predominante del grupo social. Este modelo puede llamarse el modelo de la cohesión social (HOGG. 1983; TURNER, 1981 a).

Para Lewin, el que un conjunto de individuos pueda ser o no llamado grupo es una cuestión del grado de interdependencia de los individuos, más que su semejanza. Esta perspectiva puede encontrarse en la temprana adhesión de Lewin a la psicología de la Gestalt, de la cual se toma prestada la noción de que un todo puede comprender un conjunto de subpartes muy diferentes. Las subpartes se convierten en un todo a través de la interdependencia más que la semejanza. Así, la interdependencia interindividual es lo que determina la cualidad de «grupalidad» que Lewin denomina cohesión. A su vez, la cohesión es una medida del grado en que los individuos de un grupo se mantienen unidos. Lewin no desarrolla sus nociones más bien esquemáticas. de la cohesión de grupo y en esencia no llega a relacionar la cualidad grupal de la cohesión con la percepción que el individuo tiene de sí mismo como miembro de grupo. Sin embargo, a nivel individual la cohesión de grupo si parece relacionarse con la atracción del individuo hacia el grupo -sus metas, su prestigio, sus miembros.

Como ya hemos visto anteriormente, el trabajo posterior traduce estas nociones en una teoría de cohesión de grupo en la cual el mecanismo psicológico responsable de la cohesión de grupo es la atracción interpersonal. Festinger, que inició esta tendencia, tiene algo más que decir acerca de la naturaleza del grupo social, lo cual se aparta en cierta medida de las ideas originales de Lewin.

Lewin cree que la interdependencia interindividual y, por lo tanto, la cohesión surge con el fin de lograr mejor las metas individuales. Así, la motivación para que un conjunto se convierta en grupo -para que llegue a ser cohesivo- es el logro de metas. Por otra parte. Festinger sostiene que la autovalidación a través de la semejanza interpersonal es, más que la interdependencia, la fuerza motivacional. Esta suposición proviene de la teoría de los procesos de comparación social de FESTINGER (1954), en la cual se afirma que los individuos tienen una necesidad intrínseca de evaluar sus opiniones, actitudes y creencias (SCHACHTER, 1959, ha ampliado ésta para incluir las emociones) con el fin de asegurarse de que tienen cierta base de validez. En la medida de que uno puede hacer comparaciones con la realidad social, uno hace comparaciones con otras personas -comparaciones sociales-. Al hacer comparaciones sociales, las personas buscan a otras semejantes y en la medida que estas personas semejantes validan -tal como verdaderamente deben hacerlo ya que son seleccionadas con ese fin- las creencias, actitudes, emociones u opciones del individuo, éste se siente atraído hacia ellas. De este modo, la comparación social genera vínculos mutuos de atracción interpersonal dentro de un grupo de personas semejantes, y esto, a nivel de grupo, es la cohesión. Así el motivo para la formación de grupo (o para que un individuo se una psicológicamente a un grupo) es la autovalidación y el proceso psicológico responsable de dotar al grupo de su cualidad de grupalidad (cohesión) es el de atracción interpersonal.

Más en la línea de las ideas originales de Lewin está el trabajo de Sherif y Deutsch, los cuales definen el grupo en términos de interdependencia interindividual más que de

semejanza. Esta interdependencia es interdependencia cooperativa en la persecución de las metas compartidas. Sherif y Sherif buscan «las propiedades mínimas que distinguen un grupo de otras asociaciones» y concluyen que la formación de grupo es un proceso que va desde «la interacción entre individuos no relacionados, a la estabilización de las relaciones de roles-status y normas.» (pág. 132).

Pero, ¿cuál es ese proceso en términos psicológicos? SHERIF (1966) se acerca lo más posible a una declaración explícita sobre este problema cuando propone que la existencia de metas compartidas, que no pueden ser logradas por un individuo sólo, lleva a la interacción repetida y a la evolución de una estructura de grupo para lograr mejor las metas. Esta explicación, naturalmente, se preocupa principalmente de la formación de grupo psicológico. La cohesión parece llenar esa laguna. Las metas compartidas que requieren interacción cooperativa para su consecución motivan a las personas a interactuar y a satisfacer mutuamente las necesidades. La interacción y la satisfacción mutua de necesidades son bases para la atracción interpersonal o de la atracción al grupo, y por lo tanto, es la cohesión como atracción interpersonal lo que mantiene unido al grupo y permite que exista la estructura de grupo y la interdependencia interindividual.

DEUTSCH (1949, 1973) es incluso más explícito. La cohesión caracteriza a los grupos sociales, y es una cualidad emergente de la interacción cooperativa estabilizada para lograr metas compartidas. El motivo para la formación de grupo es la existencia de metas compartidas, pero los individuos deben elegir cooperar con otras personas específicas con el fin de lograr las metas. La base para esta elección es el atractivo, y así la atracción interpersonal parecería ser otra vez el proceso psicológico responsable de la «grupalidad». DEUTSCH (1949) es bastante explícito al respecto. Adhiriéndose a una perspectiva lewiniana, Deutsch explica que, en el caso de dos individuos que objetivamente promueven metas interdependientes, si uno actúa de forma tal que intenta lograr sus metas, esto también ayudará al otro. Así, el primer individuo está reduciendo la «tensión» psicológica en el otro, y dado que esto es catártico, es recompensante. El otro se sentirá atraído al primero ya que él o ella es la fuente de reducción de necesidades (cfr. HORNSTEIN (1972) para un análisis similar de la conducta prosocial de ayuda).

La atracción interpersonal de nuevo es el *deus ex machina* de la grupalidad en la teorización de HEIDER (1958). Heider enfoca el análisis de la interacción interpersonal en términos del principio del equilibrio cognitivo, en el que se afirma que los individuos se esfuerzan por el equilibrio cognitivo dado que el desequilibrio es estresante e indeseable. El «ambiente subjetivo» del individuo, o «el espacio vital» como LEWIN (1936) lo llama, contiene «entidades» y «relaciones» entre entidades, tal como son percibidas por el individuo, entendiendo por entidades el que percibe p, otra persona o, y un objeto o asunto x.

Los puntos de vista de Heider sobre la naturaleza del grupo social pueden derivarse de lo que tiene que decir acerca de las dos entidades p y o, y sus relaciones. Partiendo de la premisa de que las relaciones son de dos tipos -relaciones de sentimiento [evaluaciones positivas o negativas (es decir, agrado o desagrado) de una persona] y relaciones de unidad (percibir que p y o están unidas o no) -la hipótesis de Heider es que si un individuo p tiene una relación de sentimiento positivo con otra, o, entonces p percibirá una relación de unidad positiva con o con el fin de mantener el equilibrio cognitivo. Del mismo modo, la percepción de una relación de unidad positiva dará lugar al desarrollo de

una relación de sentimiento positiva. Más sencillamente, si te gusta una persona, percibes que ambos formais una unidad y viceversa.

Ya que el concepto de Heider de relaciones de unidad deriva de las nociones de la Gestalt respecto a la formación de categorías (grupo), puede verse que él sostiene que los grupos se forman a través de la atracción interpersonal y que la atracción interpersonal surge de la formación de grupo. Aunque Heider se reserva el juicio acerca de cuál sea la dirección más probable del proceso causal, otros son menos circunspectos. Por ejemplo, NEWCOMB (1968) propone que el principio del equilibrio sólo se aplica cuando hay una relación de sentimiento positiva. En otras palabras, la atracción interpersonal es lo que lleva a un individuo a percibir que es miembro de un grupo junto con otro. Así, el proceso de atracción interpersonal es el proceso de formación psicológica del grupo, y los vínculos de atracción interpersonal son los que mantienen a un conjunto como grupo.

La teoría del intercambio social (HOMANS, 1961; SECORD y BACKMAN, 1964; THIBAUT y KELLEY, 1959) se refiere a una interpretación de coste/beneficio de los encuentros diádicos, pero tiende a generalizar a partir de la diada al grupo con una alarmante prontitud y sin dudas aparentes. La interacción comprende un intercambio de recompensas y costes por parte de los individuos y continuará sólo si los beneficios superan los costes.

Por lo que se refiere al grupo, se considera que la cohesión es su cualidad esencial, y su magnitud es una función de las recompensas experimentadas al pertenecer al grupo. La cohesión puede calcularse computando los costes y beneficios relativos contingentes a la pertenencia al grupo, y ya que el cálculo opera predominantemente a nivel interpersonal, la atracción interpersonal mutua parecería ser la esencia de la cohesión y el mecanismo de la formación de grupo. Esto se hace bastante explícito en la organización que hacen Secord y Backman de su manual de 1964.

CARTWRIGHT y ZANDER (1968) tratan del concepto de cohesión, que se considera que es la esencia de la grupalidad, con más detalles que la mayoría. Como Lewin; consideran que su grupo es una colección de individuos cuyas relaciones los hacen interdependientes y como Festinger, ven la cohesión como la suma de todas las fuerzas de atracción y repulsión promedizadas en el grupo. Aunque Cartwright y Zander proporcionan un análisis sutil y detallado de los determinantes de la cohesión, éstos bastante fácilmente se resuelven en el atractivo de los miembros de grupo, las metas, y la estructura y atmósfera de grupo. Los propios Cartwright y Zander admiten que está lejos de estar claro que la cohesión y la atracción interpersonal no sean idénticas, aunque no están en absoluto contentos con esta reducción de la cualidad grupal de la cohesión a las relaciones afectivas interpersonales basadas en la atracción.

Finalmente, el tratamiento más honesto de la cohesión de grupo se encuentra en el trabajo de los dos Lott.

LOTT (1961) sostiene que la cohesión se relaciona con el grado de logro de metas y premios proporcionado por el grupo, y ya que el grupo comprende individuos, entonces el atractivo del grupo es de hecho el atractivo de los miembros de grupo. La cohesión se define así como «... la cualidad de grupo que se infiere del número y fuerza de las actitudes positivas mutuas entre los miembros de grupo» (1961, pág. 279). Estas actitudes positivas mutuas se desarrollan a través de los principios del refuerzo en la conducta interpersonal (cfr. LOTT y LOTT, 1961). Puede mostrarse que la atracción interpersonal es

considerada como la esencia del grupo social a partir del entusiasta acuerdo de LOTT y LOTT (1965) con la afirmación de Bonner de que

«Si analizamos la cohesión de grupo... en términos del atractivo de un grupo para sus miembros, nos enfrentamos con el hecho obvio de que sin que exista por lo menos una atracción mínima de los miembros entre sí, un grupo no puede existir» (1959, pág. 66).

En este apartado hemos tratado de mostrar, a través de la referencia al trabajo de algunas de las figuras tradicionales más influyentes en el estudio psicosocial de los grupos, cómo el concepto de cohesión juega un papel crucial (explícita o implícitamente) en las conceptualizaciones tradicionales de la naturaleza del grupo social. Además, hemos visto cómo la cohesión parece una y otra vez referirse a la atracción interpersonal. Presentamos ahora una caracterización resumida del modelo de cohesión social del grupo social.

Por «modelo» se entiende que el concepto de cohesión de grupo surge a partir de y representa una perspectiva general sobre la naturaleza de los grupos sociales y de los procesos responsables de traducir conjuntos a grupos. En su nivel más fundamental la cohesión del grupo como atracción interpersonal es una teoría de formación psicológica del grupo -intenta explicar el mecanismo psicológico que hace que un individuo se una a un grupo, mantenga su pertenencia a él y abandone un grupo.

El modo más sencillo de caracterizar este modelo tal vez sea por medio de una analogía. La analogía de una molécula en la cual los átomos son los miembros del grupo, las fuerzas interatómicas que mantienen unida a la molécula son la atracción interpersonal, y la estabilidad química de la molécula como un todo es su cohesión. Ya se defina el grupo en términos de interdependencia, semejanza, o de la emergencia de una estructura de grupo formal, la cohesión sigue siendo el término descriptivo de la grupalidad esencial del grupo. Además, ya se considere que el motivo por el que un individuo pertenece al grupo es el logro de una meta o es la satisfacción de una necesidad, la atracción al grupo es lo que mantiene la pertenencia y permite al grupo funcionar como grupo. Y finalmente, esta atracción al grupo se refiere al proceso de atracción interpersonal. Así la cualidad grupal de cohesión se explica en términos de atracción interpersonal, y los procesos afectivos dentro del individuo se convierten en la explicación psicológica del grupo.

En el siguiente apartado se presentarán y articularán diversas críticas de este modelo del grupo social en el contexto de una crítica general del enfoque. Se propondrá una perspectiva alternativa: alternativa en la que la relación entre atracción interpersonal y conducta de grupo se hace más clara y permite así mejores predicciones respecto a los antecedentes y consecuencias de la cohesión como atracción interpersonal.

3. CRÍTICA Y PERSPECTIVA ALTERNATIVA

Aparte de la advertencia de FESTINGER y cols. (1950) de que la cohesión no debería considerarse equivalente a la atracción interpersonal, otros han mostrado alarma en cuanto al modo en que la característica de grupo de la cohesión ha sido reducida al proceso psicológico de atracción interpersonal (p. ej., CARTWRIGHT y ZANDER 1968). ALBERT (1953; también EISMAN, 1959) señala que si la cohesión sólo se relaciona con la

atracción interpersonal, entonces es claramente redundante como concepto único, ya que ya tenemos riqueza de información sobre atracción interpersonal.

Además, la cohesión de grupo puede ser calculada, y lo es las más de las veces, a partir de datos de elección sociométrica (MORENO 1934 y capítulo 10). Hay muchos problemas metodológicos en torno a la adopción de la elección sociométrica como índice de la cohesión (p. ej., GOLEMBIEWSKI, 1962) que tenderían a minar la confianza que se tiene en su uso.

A un nivel más teórico parecería que debería hacerse una distinción entre elección sociométrica como indicador de amistad interpersonal y la elección sociométrica como un indicador de la atracción entre miembros de grupo.

En esto insiste HARE (1962), quien a continuación sugiere que ya que una categoría de pertenencia común (p. ej., sexo, religión, raza o nacionalidad) es un determinante fiable de la atracción interpersonal ¿no será posible que la atracción interpersonal surja como consecuencia de la pertenencia al grupo?, y que la atracción interpersonal, por tanto, no cause la cohesión de grupo (en su uso descriptivo más amplio), sino que simplemente esté correlacionada con otras características de la cohesión, todas las cuales son generadas por algún otro mecanismo.

De acuerdo con esta observación, GROSS y MARTIN (1953) señalan que la definición tradicional de cohesión no puede dar cabida a todos los casos de grupalidad, y, por tanto, no constituye una explicación adecuada de la esencia del grupo social. Trataremos este problema con más detalle más adelante.

Aunque la cohesión ha llegado a ser definida operacionalmente casi exclusivamente como atracción interpersonal, existen otras operacionalizaciones. En general, las definiciones operativas no miden la cohesión como ha sido definida nominalmente por Festinger y colaboradores, y además la definición conceptual original es deficiente. pues no le permite a uno seleccionar la definición operativa correcta. Hay también una falta de correlación empíricamente válida entre las diferentes definiciones operativas. Diversos investigadores (p. ej., BOVARD, 1951; EISMAN, 1959, JACKSON, 1959; RAMUZ-NIRNHUID y VAN BERGEN, 1960) han comparado empíricamente diferentes operacionalizaciones de la cohesión y no han logrado obtener correlaciones significativas. Todo esto sugiere una reevaluación fundamental del concepto de cohesión de grupo y, en particular, un examen de la relación precisa entre atracción y formación de grupo.

Festinger pretende que la base motivacional para la formación de grupo la proporciona la necesidad del individuo de obtener validación para sus actitudes y creencias que no pueden ser contrastadas con la realidad física. Así, los individuos buscan a otras personas semejantes con las que pueden asociarse y la cohesión de grupo surge a través de la atracción interpersonal. Hay, sin embargo, ciertas limitaciones a este tipo de análisis (véase HOGG, 1983).

La distinción de Festinger entre realidad física y social puede ser demasiado rígida. TAJFEL (1972a) sugiere que la diferencia entre la realidad física y social es en gran medida una cuestión de grado de consenso social: existe un alto consenso social con respecto a la naturaleza de la realidad física, pero no en lo que se refiere a la realidad social. Los procesos de comparación social son así aún más importantes y fundamentales

de lo que Festinger originalmente creía y, por tanto, cualquier crítica de las nociones de Festinger sobre la formación de grupo a través de la necesidad de comparación social adquieren una relevancia todavía más amplia.

La afirmación de Festinger de que el mantenimiento de ciertas actitudes motiva a los individuos a formar grupos con otros de mentalidad parecida es una petición de principio, en primer lugar, respecto a la procedencia de las actitudes. A no ser que sean en alguna medida a priori debemos por lo menos considerar la idea de que las actitudes y creencias surgen de la pertenencia al grupo en lugar de viceversa. Si es ese el caso, ¿entonces dónde está la base motivacional para la formación de grupo? En virtud de mantener una actitud o idea quizá un individuo sea ya psicológicamente miembro de un grupo social que se adhiere a ese punto de vista, y el proceso de comparación social sea puramente un medio de obtener aceptación objetiva por parte del grupo.

La misma crítica puede ser dirigida contra el trabajo de Sherif en el que la base motivacional para la pertenencia al grupo es la existencia de metas compartidas que sólo se pueden lograr por medio de la interacción cooperativa. ¿De dónde proceden las metas? Más que ser a priori seguramente son determinadas y definidas en primer lugar por los grupos a los que uno pertenece. Si es éste el caso, las metas no proporcionan la base motivacional para la formación de grupo, sino que más bien emergen de la pertenencia al grupo.

Desde la perspectiva de la cohesión social, se considera que la cohesión es la cualidad definitoria del grupo social y así la atracción interpersonal es el mecanismo responsable de la formación de grupo. La investigación tiende, sin embargo, a enfocar al "grupo pequeño" y ahí reside un serio problema. A saber, ¿cómo puede explicarse en términos de atracción interpersonal la "cohesión" de grupos sociales grandes como los grupos nacionales o étnicos?

Seguramente no puede explicarse, ya que los miembros de categorías grandes no conocen personalmente a todos los miembros de la categoría y no puede, por tanto, sentirse atraído a ellos por medio del proceso normal de atracción interpersonal. Quizás haya otro proceso subyacente que funciona como la "cola" que mantiene a un grupo unido -ya sea un grupo pequeño cara a cara de 3 ó 4 personas o una categoría social grande tal como una nación con muchos millones de miembros. La atracción interpersonal puede predominar en el primero, pero no en el último, y sin embargo, ambos son grupos sociales.

Aunque muchos investigadores restringen el concepto de cohesión a una descripción de los pequeños grupos, otros tienen menos cuidado, y en cualquier caso, los que realmente tratan de definir los parámetros numéricos de un pequeño grupo encuentran serias dificultades. Por ejemplo, SHAW (1977) llama grupo pequeño a una colección de menos de diez individuos y grupo grande a más de treinta. Pero en lo que se refiere al área gris de 10 a 30 toma la postura de que un grupo de 25 miembros que tiene una alta cohesión es un grupo pequeño, mientras que un grupo de 15 que tiene una baja cohesión no lo es. Así parece que en lugar de "pequeño" deberíamos leer "cohesivo". Otros hacen una dudosa distinción entre grupos y categorías -de nuevo en relación con el tamaño numérico del grupo.

Aquí el punto fundamental está en que aunque los grupos sean de todas las formas y tamaños son, no obstante, grupos y aunque la conducta de grupo puede tomar distintas formas dependiendo del tamaño numérico (la atracción interpersonal puede ser más

característica de pequeños grupos cara a cara) tiene que haber un proceso subyacente común (cfr. FRASER, 1978). Al centrarse en los grupos pequeños hay una clara tendencia a llegar a ser seducido por las características idiosincráticas de este tipo particular de grupo y desarrollar una teoría que está muy limitada en su poder explicativo y enmascara una explicación más fundamental y, por tanto, más fiable de la "cohesión", esprit de corps, o conducta de grupo.

La mayoría de las limitaciones del concepto de cohesión de grupo se deben al hecho de que es un concepto reduccionista. La cualidad grupal de la cohesión se reduce a atracción interpersonal. Esto es una parte de la tendencia general de gran parte de la psicología social a reducir la conducta de grupo a la conducta interpersonal (véase BILLIG, 1976; MOSCOVICI, 1972; TAJFEL, 1972b, 1981, y TAYLOR y BROWN, 1979 respecto a declaraciones generales sobre el reduccionismo en psicología social. y STEINER, 1974, para un informe específico con respecto a la cohesión de grupo).

La cohesión de grupo se ha convertido en un concepto reduccionista quizás por dos razones interrelacionadas. Primeramente, está el hecho de que los grupos pequeños que son efímeros y orientados hacia metas son susceptibles del tipo de investigación experimental tan próxima al corazón de los psicólogos sociales experimentales, así se han convertido en lo preferentemente estudiado. Esto crea el problema de que el papel atribuido a la atracción interpersonal en la conducta de grupo puede que no sólo sea un artefacto del tipo de grupo estudiado (según se trataba más arriba), sino también, como ha sugerido Triandis, un artificio de la sociedad en que ha sido estudiado -esto es la sociedad americana, en la que la ideología del individualismo puede hacer que los grupos pequeños caracterizados por la atracción interpersonal sean más corrientes que en otras sociedad donde por ejemplo, el parentesco o la afiliación tribal es más importante. Esto nos lleva a la segunda, y tal vez más importante, explicación de por qué la cohesión ha sido reducida a la atracción interpersonal, a saber, que la ideología del individualismo que impregna las sociedades capitalistas occidentales genera la creencia entre los psicólogos sociales de que la conducta de grupo puede y en verdad debe ser explicada en última instancia en términos de procesos interpersonales (cfr. CARTWRIGHT, 1979; FESTINGER, 1980; TRIANDIS, 1977).

Hay, sin embargo, un enfoque alternativo del estudio del grupo social, que no es reduccionista. La investigación en esta tradición fue iniciada por los psicólogos sociales europeos (notablemente TAJFEL, cfr. 1978, y sus colaboradores) en los años sesenta y ha dado como resultado el modelo del grupo social de la identificación social de TURNER (1981a, 1981b).

Se considera que un grupo social comprende «una colección de individuos que se perciben a sí mismos como miembros de la misma categoría social» (TAJFEL y TURNER, 1979, pág. 40). Esta autopercepción es una autodefinición o una autodescripción en términos de la categoría y está representada cognitivamente en el yo como una identificación social. TURNER (1981a) mantiene que un individuo tiene tantas identificaciones sociales como grupos sociales con los que se identifica. Conjuntamente, estas identificaciones sociales discretas constituyen la identidad social del individuo. La identidad social es sólo uno de los componentes del autoconcepto; otro componente es la identidad personal que está relativamente poco relacionada con la pertenencia a grupos y deriva de la totalidad de autodescripciones en términos de los rasgos idiosincrásicos de personalidad (por ej. feliz, sincero, etc.). El yo nunca se experimenta subjetivamente en su

totalidad, más bien se experimenta como autoimágenes que son identificaciones individuales, sociales o personales. La autoimagen particular es una función de factores situacionales que hacen que resulte sobresaliente una identificación social y personal. Así, aunque el autoconcepto tiene estabilidad y continuidad, la conducta del individuo varía según las situaciones. La identidad social no es puramente figurativa, también es operacional en el sentido de que están asociados a ella los procesos psicológicos que generan las conductas de grupo. Estos procesos son el proceso de categorización y el proceso de comparación social.

La categorización es un proceso cognitivo fundamental que permite al individuo ordenar, regular, y hacer predecible el mundo en el que vive (DOISE, 1978). Además, el proceso de categorización se ha demostrado que genera una percepción estereotípica de los otros (TAJFEL, 1981; TAYLOR, FISKE, ETCOFF y RUDERMAN, 1978) y también de uno mismo (HOGG, 1983) en términos de la etiqueta categorial que se emplea.

La comparación social está centralmente implicada en el hecho de que los individuos están siempre comparándose a sí mismos con otros TAJFEL (1972a) ha ampliado la utilidad del concepto de comparación social suprimiendo la distinción de FESTINGER (1954) entre realidad física y social -véase lo dicho anteriormente- con el fin de adquirir una visión válida del mundo, y por válida se entiende que es compartida por otras personas, con las que se identifica. Cuando la identidad social es sobresaliente, las comparaciones sociales se hacen entre el yo como miembro de grupo y otro como miembro de grupo (endogrupo o exogrupo). La comparación social no está motivada por un deseo de "estar en lo cierto", sino más bien por un deseo de maximizar la autoestima. Así, el componente motivacional de la conducta de grupo es la autoestima -que puede ser aumentada a través de identificarse con los grupos sociales que son evaluados positivamente por consenso. De este modo, las evaluaciones por consenso de las categorías sociales se transforman ellas mismas en autoevaluaciones y autoestima.

Por razones de espacio hemos tratado sólo brevemente la perspectiva de la identidad social, pero se remite al lector a TAJFEL (1978 1981, 1982) y TURNER (1981a, 1981b) para una descripción más detallada y para una revisión de la riqueza de evidencia empírica que proporciona apoyo a este enfoque (véanse asimismo los capítulos 21,22 y 23). Volvamos ahora a un examen de la relación entre atracción interpersonal (cohesión) e identidad social en la conducta de grupo.

La investigación que emplea el paradigma del grupo mínimo ha mostrado que todo cuanto es necesario y suficiente para la conducta de grupo y, por tanto, para la formación de grupo es una categorización social del individuo externamente designada (por ej. BILLIG y TAJFEL, 1973). Además, hay alguna evidencia de que para que funcione esta categorización externa el individuo debe categorizarse a sí mismo/sí misma (HOGG, 1983). Así es el proceso de autocategorización y no la atracción interpersonal lo que es responsable de la formación de grupo. Las variables que influyen en la atracción interpersonal (proximidad e interacción; reciprocidad de la atracción, aceptación por parte de los otros, aprobación social; semejanza de actitud y creencia; atributos físicos y psicológicos; cooperación y competición; status; frustración y amenaza; democracia; éxito y fracaso) sólo influyen en la formación de grupo a través de la mediación de la variable cognitiva de la identificación social (véase TURNER, 1981a). Por ejemplo, aunque la semejanza de actitud puede aumentar la conducta grupal es sólo la semejanza extrema, o el ser idénticos lo que produce ese efecto de manera fiable (por ej., SOLE, MARTON y

HORNSTEIN, 1975). Igualmente, aunque el éxito compartido puede aumentar la conducta de grupo, el fracaso compartido puede también tener este efecto (TURNER, HOGG, TURNER y SMITH, 1983). Esto es interesante dado que el fracaso probablemente no es recompensante y no aumenta la atracción interpersonal y, por tanto, no puede incrementar la cohesión de grupo (en tanto que atracción interpersonal). Hay muchos otros ejemplos de esta naturaleza -demasiado numerosos para ser discutidos aquí- (véase HOGG, 1983; TURNER, 1981a).

Aunque la atracción interpersonal puede que no sea la "cola" que mantiene unido a los grupos y que les dota de su grupalidad esencial, resulta, no obstante, cierto el decir que los grupos se caracterizan, entre otras cosas, por la atracción entre miembros de grupo. Así, ¿cuál es entonces la relación entre identificación y atracción interpersonal entre los miembros de grupo? Hay varias posibilidades, todas las cuales pueden estar implicadas.

En primer lugar, la identidad compartida o la pertenencia común a una categoría puede proporcionar las condiciones en las cuales funcionan aquellas variables (por ej. la cooperación, proximidad o semejanza de actitudes) que se ha demostrado de forma fiable que pueden aumentar atracción interpersonal. En segundo lugar, aquellas variables que aumentan la atracción interpersonal pueden también aumentar la identificación grupal a través de un canal cognitivo separado, en cuyo caso la atracción interpersonal simplemente se correlaciona con la identidad social. Y en tercer lugar, los procesos de categorización y de comparación social pueden funcionar juntos para generar la atracción interpersonal entre miembros de grupo. La identificación o autodefinición como miembro de una categoría social (autocategorización) genera una percepción estereotipada de sí mismo y de otros miembros de grupo y de este modo el yo es percibido como semejante (idéntico) a los otros, que también son vistos como semejantes entre ellos, y la atracción interpersonal surge a través de la semejanza. O quizás el impulso para una autoestima positiva a través de la identidad social positiva asegura que las características endogrupales estereotipadas sean evaluadas positivamente a los ojos del miembro de grupo, y así los otros miembros de grupo llegan a ser intrínsecamente atractivos y surge la atracción interpersonal.

Aunque se necesita investigación adicional para examinar estas hipótesis, hay alguna razón para creer que puede hacerse una provechosa distinción entre dos formas de atracción interpersonal (HOGG 1983). Por un lado, hay una atracción entre individuos sobre la base de su pertenencia categorial común. Esta es la atracción intragrupal o atracción social, y se relaciona a la pertenencia al grupo. Por otro lado, está la atracción personal, que consiste en que otra persona guste sobre la base de las características idiosincrásicas de personalidad del otro. Este tipo de atracción en gran medida no está relacionada a la pertenencia al grupo de los individuos implicados.

Aunque gran parte de la bibliografía de atracción trata la atracción como un concepto homogéneo (por ej. NEWCOMB, 1960) algunos escritores reconocen que la atracción puede ser heterogénea con respecto a sus bases (camaradería, respeto, atracción sexual, devoción y gratitud, por ejemplo, son todas fenómenos de atracción, pero evidentemente, son muy diferentes unas de otras) (cfr. MARLOWE y GERGEN, 1969). Un apoyo adicional proviene de la bibliografía sobre autoatribución de las emociones (por ej. SCHACHTER y SINGER, 1962) que destaca la importancia de los procesos cognitivos en los estados emocionales o afectivos. También el trabajo de HEWSTONE y JASPARS

(1983) sobre atribución social proporciona un marco teórico dentro del cual puede ser puesta a prueba la hipótesis de la atracción social; a saber, que dependiendo del grado en que la pertenencia al grupo es sobresaliente, la atracción interpersonal puede atribuirse a la pertenencia al grupo (atracción social) o las características idiosincrásicas de personalidad (atracción personal). Se está desarrollando trabajo en esta línea.

Hay, sin embargo, alguna evidencia directa a favor de la hipótesis de la atracción social. HOGG (1983) ha dirigido una serie de tres experimentos empleando todos ellos el mismo paradigma experimental. Se proporcionó a los sujetos algunos perfiles idiosincrásicos de personalidad de 4 ó 5 personas anónimas (en términos de rasgos de personalidad) bajo condiciones de grupo relativamente mínimas. Se manipuló la atracción personal haciendo que los otros fueran agradables idiosincrásicamente o desagradables idiosincrásicamente, y la atracción social, haciendo que compartieran un rasgo agradable o desagradable. Los resultados, aunque no tan nítidos como se desearía, sugieren fuertemente que sólo la atracción social positiva está asociada con la formación de grupo (controlada por medidas de cohesión y estrategias en las matrices de decisión) y, por tanto, que la atracción interpersonal sólo se relaciona con la conducta de grupo a través de los mecanismos cognitivos asociados con la identidad social.

4. CONCLUSIONES

La cualidad de la cohesión, que se encuentra de forma particularmente predominante en los pequeños grupos cara-a-cara, ha sido explicada por la psicología social experimental en términos de atracción interpersonal, que se considera que es el mecanismo psicológico fundamental responsable de mantener unido a un grupo, o responsable de la pertenencia de un individuo a un grupo social. Hemos considerado algunas de las objeciones que han sido dirigidas contra este enfoque y las hemos situado dentro de una crítica general del concepto de cohesión. La cohesión como atracción interpersonal, limita la teorización a los grupos pequeños y genera problemas que tienen que ver con cómo uno distingue entre grupos grandes y pequeños y, por esta razón, con cómo uno define los parámetros del concepto.

El enfoque de la identidad social no hace esa dudosa distinción, ya que el mismo proceso cognitivo de autocategorización, que es responsable de la conducta en términos de categorías sociales grandes (tales como la nación o una raza), también se cree que funciona con respecto a los grupos pequeños cara-a-cara. La atracción entre los miembros de grupo es (junto con la percepción estereotípica, la empatía, la conformidad a las normas y la diferenciación intergrupala) una cualidad emergente de la identificación cognitiva con el grupo.

La consecuencia empírica de todo esto es que para aumentar la cohesión de grupo se tiene que manipular la identificación de grupo, no los antecedentes de la atracción interpersonal. Es la identificación y no los antecedentes de la atracción interpersonal lo que es un determinante fiable de la cohesión de grupo. Habiéndose dicho esto, sin embargo, es cierto que manipulando un antecedente de la atracción interpersonal, por ejemplo la semejanza de actitud, puede elevarse la cohesión de grupo, sin embargo, el proceso interviniente es la identificación cognitiva, no la atracción interpersonal afectiva. El no llegar a reconocer esto puede tener la consecuencia de, simplemente, aumentar la atracción personal entre determinados individuos del grupo, fragmentando de ese modo la

cohesión de grupo como un todo y creando una colección de camarillas de amistades personales.

Como último punto debería señalarse que al adoptar el enfoque de la identidad social no estamos rechazando el enfoque de la cohesión social tout court. Hay algo de verdad contenida en el modelo de la cohesión social, sin embargo, su poder explicativo es limitado, debido a su naturaleza reduccionista. Dentro del enfoque de la identidad social hay lugar para la cohesión social, pero en forma modificada en la que los procesos cognitivos tienen mayor importancia al determinar la formación de grupo y la cohesión de grupo (como atracción interpersonal). El fenómeno de la atracción interpersonal entre miembros de grupo existe, pero su explicación se articula mejor en el contexto de una explicación de la conducta del grupo como un todo, y es aquí donde el enfoque de la identidad social es quizás superior al enfoque /de la cohesión social.

Finalmente, no debería sobreestimarse la potencia de la perspectiva de la identidad social. Como con cualquier teoría, se necesita más investigación. Por ejemplo, se requiere evidencia adicional acerca de la estereotipia y la autoestereotipia con respecto al tono emocional; se necesita un examen más profundo de la naturaleza del componente motivacional, que según hipótesis actuales es la autoestima positiva; es necesaria una distinción más clara entre la atracción social y la atracción personal, como también una mayor evidencia de esta distinción; precisamente ¿cómo determina la estructura social la forma que el grupo toma? y así sucesivamente.

BIBLIOGRAFÍA RECOMENDADA

CARTWRIGHT, D. y ZANDER, A. (1971), *Dinámica de Grupo*. México Trillas.

FESTINGER, L.; SCHACHTER, S. y BACK, K. (1950), *Social Pressures in Informal Groups*. New York, Harper.

LOTT, A. J. y LOTT, B. E. (1961), Group Cohesiveness as interpersonal Attraction. *Psychological Bulletin*, 64, págs. 259-309.

TURNER, J. C. (1981), Towards a redefinition of the social group. *Cahiers de Psychologie Cognitive*, 1, págs. 93-118.

BIBLIOGRAFÍA

ALBERT, R. S. (1953), Comments on the scientific function of the concept of cohesiveness. *Am. J. of Social.*, 59, págs. 231-234.

BACK, K. W. (1951), Influence through social communication. *J. of Abnorm and Soc. Psychol.*, 46, págs. 9-23.

BERKOWITZ, L. Group standards, cohesiveness and productivity. *Human Relations*, 7, págs. 509-519.

BILLIG, M. (1976), *Social Psychology and Intergroup Relations*. London: Academic Press.

BILLIG, M., y TAJFEL, H. (1973), Social categorization and similarity in intergroup behaviour. *Eu. J. of Soc. Psychol.*, 3, págs. 27-52.

- BONNER, H. (1959), *Group Dynamics: Principles and applications*. Nueva York, Ronald Press.
- BOVARD, E. W. (1951), Group structure and perception. *J. of Abnorm, and Soc. Psychoi*, 46, págs. 398-405.
- CARTWRIGHT, D. (1979), Contemporary social psychology in historical perspective. *Soc. Psychoi. Quarterly*, 42, págs. 82-93.
- CARTWRIGHT, D.. y ZANDER, A (1968), *Group Dynamics: Research and theory* (3rd ed.). Nueva York Harper and Row. Traducción castellano Trillas.
- DEUTSCH. M. (1949), A theory of cooperation and competition. *Human Relatlons*, 2., págs. 129-152.
- DEUTSCH, M. (1973), *The Resolution of Conflict*. New Haven: Yale Univ. Press.
- DOISE, W. (1978), *Groups and Individuals: Explanations in social psychology*. Cambridge: Cambridge Univ. Press.
- DOWNING, J. (1958), Cohesiveness, perception and values. *Human Relations*, 11, págs. 157-166.
- DOWNING, J. (1958), Cohesiveness, perception and values. *Human Relations*, 11, págs. 157- 166.
- EISMAN, B. (1959), Some operational measures of cohesiveness and their interrelations. *Human Relations*, 12, págs. 183-189.
- FESTINGER, L. (1950), Informal social communication. *Psychol. Review.*, 57, págs.
- FESTINGER, L. (1954), A theory of social comparison processes. *Human Relations*, 7, págs. 117-140.
- FESTINGER, L. (1980), Looking backwards. In L. Festinger (ed.). *Retrospections on Social Psychology*. New York, Oxford Univ. Press.
- FESTINGER, L.: SCHACHTER. S.. y BACK, K. (1951), *Social Pressure in Informal Groups*. Nueva York, Harper.
- FRASER. C. (1978), Small groups 1. Structure and leadership. In H. Tajfel and C. Fraser (eds.), *Introducing Social Pysichology*. Harmondsworth: Penguin 1978.
- FRECH, J. R. P. (1941), The Disruption and cohesión of groups. *J. of Abnorm. and Soc. Psychol.*, 36. págs. 361-377.
- GERGEN, K. J., y GERGEN. M. M. (1981), *Social Psychology*. Nueva York. Harcourt Brace Jovanovich.
- GOLEMBIEWSKI, R. T. (1962), *The Small Group: An analysis of research concepts and operations*. Chicago, Ill.: Univ. of Chicago Press.
- GROSS, N., y MARTIN, W. E. (1952), On group cohesiveness. *Am. J. Of Sociol.*, 57, págs. 546-564.
- HARE, A. P. (1962), *Handbook Of Small Group Research*, Nueva York. Free Press.

- HEIDER, F. (1958), *The Psychology Of Interpersonal Relations*. Nueva York: Wiley.
- HEWSTONE, M., y JASPARS. J. (1983), Intergroup relations and attribution processes. In J. Jaspars, F. Fincham, and M. Hewstone (eds.) *Attribution Theory: Essays and experiments*. London: Academic Press.
- HOGG, M. A. (1983), *Investigations into the social psvchology of group formation: A cognitive perspective*. Unpubl. doctoral dissertation. Univ. of Bristol.
- HOMANS, G. C. (1961), *Social Behaviour: Its elementary forms*. Nueva York: Harcourt, Brace & World.
- HORNSTEIN, H. A. (1972), Promotive tensión: The basis of prosocial behaviour from a Lewinian perspective. *J. Of Soc. Issues*, 28, págs. 191-218.
- JACKSON, J. M. (1959), Reference group processes in a formal organization. *Sociometry*, 22, págs. 307-327.
- KNOWLES, E. S.. y BRICKNER, M. A. (1981), Social cohesion effects on spatial cohesión. *Person. and Soc. Psychol. Bull.*, 7, págs. 309-313.
- LEWIN, K. (1936), *Principles of Topological Psychology*. Nueva York, McGraw-Hill.
- LEWIN, K. (1948), *Resolving Social conflicts*, Nueva York, Harper and Bros.
- LEWIN, K. (1952), *Field Theory in Social Science*. London: Tavistock Publications. 1952. Traducción al castellano Paidos. Buenos Aires. 1979.
- LOTT, A. J., y LOTT, B. E. (1961), Group cohesiveness, communication level and conformity. *J. Of Abnorm. and Soc. Psychol.*, 62, págs. 408-412.
- LOTT, A. J., y LOTT, B. E. (1965), Group cohesiveness as interpersonal attraction. *Psychol. Bull.*, 64. págs. 259-309.
- LOTT, B. E. (1961), Group cohesiveness: A learning phenomenon. *J. Of Soc. Psychol.*, 55, págs. 275-286.
- MARLOWE, D.. y GERGEN, K. (1969), Personality and social interaction. In. G. Lindzey and E. Aronson (eds.) *The Handbook of Social Psychology* (2nd ed.) Vol. 3 Reading, Mass: Addison-Wesley.
- MCGRATH. J. E., y KRAVITZ, D. A. (1982), Group research. *Ann. Review of Psychol.*, 33, págs. 195-230.
- MORENO. J. L. (1934), *Who Shall Survive?* Washington. D. C.: Nervous and Mental Diseases Publishing Co.,
- MOSCOVICI, S. (1972), Society and theory in social psychology. In, J. Israel and 11. Tajfel (eds.) *The Context Of Social Psychology: A critical assessment*. Nueva York: Academic Press.
- NEWCOMB, T. M. (1953). An approach to the study of communication acts. *Psychol. Review*, 60, págs. 393-404.

- NEWCOMB, T. M. (1960), Varieties of interpersonal attraction. In, D. Cartwright and A. Zander (eds.) *Group Dynamics: Research and theory* (2nd ed.) Evanston, 111.: Row Peterson.
- NEWCOMB, T. M. (1968), Interpersonal balance. In, R. Abelson, E. Aronson, W. McGuire, T. Newcomb, M. Rosenberg, and P. Tannenbaum (eds.), *Theories of cognitive Consistency: A sourcebook*. Chicago: Rand McNally.
- NIXON, H. L. (1976), Team orientations, interpersonal relations, and team success. *Research Quarterly*, 47, págs. 429-433.
- PEPITONE, A., y REICHLING, G. (1955), Group cohesiveness and the expression of hostility. *Human Relations*, 8. págs. 327-337.
- RANUZ-NIENHUIS. W., y VAN BERGEN. A. (1960), Relations between some components of attraction-to-group: A replication. *Human Relations*, 13, págs.
- SCHACHTER, S. (1959), *The Psychology of Affiliation*. Stanford: Stanford Univ. Press.
- SCHACHTER, S.; ELLERTSON, N.; MCBRIDE. D., y GREGORY. D. (1951), An experimental study of cohesiveness and productivity, *Human Relations*, 4. págs. 229-238.
- SCHACHTER, S., y SINGER, J. E. (1962), Cognitive. social an physiological determinants of emotional state. *Psychol. Bull.*, 69. págs. 379-399.
- SECORD, P. F., y BACKMAN, C. W., (1964), *Social Psychology*. Nueva York . McGraw-Hill, 1964.
- SHAW, M. E. (1977), *Group Dynamics: The psychology of small group behaviour*. New Delhi McGraw-Hill. Traducción castellano Herder (1980).
- SHERIF, M. (1966), *Group Conflict and Cooperation: Their social psychology*. London: Routledge and Kegan Paul.
- SHERIF, M., y SHERIF. C. W. (1969), *Social Psychology*. Nueva York, Harper and Row.
- SOLE, K.; MARTON, J., y HORNSTEIN. H. A. (1975), Opinion similarity and helping: Three field experiments investigating the bases of promotive behaviour. *J. of Exptl. Soc. Psychol.*, 11, págs. 1-13.
- STEINER, I. D. (1974), Whatever happened to the group in social psychology? *J. Of Exptl. Soc. Psychol.*, 10. págs. 94-108.
- TAJFEL, H. (1972), La catégorization sociale. In. S. Moscovici (ed.). *Introduction à la Psychologie Sociale*. Vol. 1. Paris, Larousse.
- TAJFEL, H. (1972 b), Experiments in a vacuum. In, J. Israel and H. Tajfel (eds.) *The Context of Social Psychology: A critical assessment*. London, Academic Press.
- TAJFEL, H. (ed.) (1978), *Differentiation between Social Groups: Studies in the social psychology of intergroup relations*. London: Academic Press.
- TAJFEL, H. (1981), *Human Groups and Social Categories: Studies in social psychology*. Cambridge: Cambridge Univ. Press. Traducción castellano Herder (1984).

- TAJFEL, H. (1982), Social psychology of intergroup relations. *Ann. Review of Psychol.*, 33, págs. 1-39.
- TAJFEL, H., y TURNER, J. C. (1979), An integrative theory of intergroup conflict. In, W. G. Ausin and S. Worchel (eds.). *The Social Psychology of Intergroup Relations*, Monterrey, Calif.: Brooks-Cole.
- TAYLOR, D. M., y BROWN. R. J. (1979), Towards a more social psychology? *Brit. J. of Soc. and Clin. Psychol.*, 18, 173-179.
- TAYLOR, S. E., FISKE, S. T., ETCOFF. N. L., y RUDERMAN. A. J. (1978), Categorical and contextual bases of person memory and stereotyping. *J. of Person. and Soc. Psychol.*, 36, 778-793.
- THIBAUT, J. W., y KELLEY, H. H. (1959), *The Social Psychology of Groups*. N. Y.: Wiley.
- TRIANDIS, H. (1977), *Interpersonal Behaviour*. Monterey. Calif.: Brooks/Cole.
- TURNER, J. C. (1981), Towards a cognitive redefinition of the social group. *Cahiers de Psychologie Cognitive*, 1, 93-118.
- TURNER, J. C. (1981b), The experimental social psychology of intergroup behaviour. In. J. C. Turner and H. Giles (eds.), *Intergroup Behaviour*. Oxford: Blackwell.
- TURNER, J. C., HOGG, M. A., TURNER, P. J., y SMITH, P. M. (1983), Failure and defeat as determinants of group cohesiveness. *Brit. J. of Soc. Psychol.*, 22, in press.
- WOLF, S. (1979), Behavioral style and group cohesiveness as sources of minority influence. *Eu. J. of Soc. Psychol.*, 9, 381-395.
- WRIGHSMAN, L. S. (1977) *Social Psychology* (2nd. ed.). Monterey, Calif.: Brooks/Cole.
- ZANDER, A. (1979), The psychology of group processes. *Ann. Review of Psychol.*, 30, 417-451.