

MANEJO DE LA DISONANCIA COGNOSCITIVA EN FUNCION DEL NIVEL DE AUTOESTIMA

Angela Tischler Fuks. M. A.

"El hombre es una criatura que pasa su vida entera intentando convencerse que su existencia no es un absurdo".

ALBERT CAMUS.

1.—INTRODUCCION:

Se puede decir que la Teoría de la Disonancia Cognoscitiva, es una de las más importantes en el campo de la Psicología Social.

Dicha importancia radica en varios aspectos:

a) En este campo de estudio constituye una teoría integradora, ya que fundamentalmente se enfoca hacia una síntesis de los procesos ambientales —factores externos—, con los procesos individuales —factores internos—, de una forma dinámica e interdependiente.

b) Es uno de los intentos por presentar, de forma lógica y sistemática un proceso psicosocial específico, como es el de la interacción individuo —ambiente, a través de una aproximación cognoscitiva.

Esto es, dicha aproximación conceptualiza al individuo en constante y permanente interacción e intercambio con el ambiente, de una manera dinámica, es decir, el individuo activamente recibe o capta, asimila e integra y emite una respuesta fundada en la información que el medio ambiente le proporciona.

c) Precisamente a través de esta aproximación cognoscitiva —es decir, centrada en los procesos de percepción, conocimiento y motivación—, es que nos acercamos al estudio y análisis de uno de los temas— claves en Psicología Social, como es el estudio, análisis y comprensión de los procesos internos psicológicos del individuo.

Dichos procesos son el resultado de factores filogenéticos y ontogenéticos, lo cual aumenta la capacidad predictiva de nuestra teoría a través de la operacionalización de las variables que intervienen y determinan dichos procesos.

d) En la medida en que la teoría está apoyada en una serie de experimentos e investigaciones (cuyo inventario se adjunta al final de este trabajo), que han validado la mayoría de los postulados básicos que ésta contiene, podemos decir que su capacidad predictiva se ha ido incrementando.

e) Siendo el proceso psicosocial que estudia la teoría de la Disonancia Cognoscitiva, un fenómeno universal, sus aplicaciones cubren un amplio espectro de la conducta humana, dentro del ámbito social y en prácticamente todos los contextos socioculturales.

En cuanto al concepto de autoestima, es necesario ubicarlo dentro del campo de estudio de la Personalidad, pues constituye uno de sus componentes básicos; más aún, puede decirse que la autoestima es el resultado de la estructuración y composición de los distintos elementos que constituyen la Personalidad y por lo tanto, más que componente es un resultado de tipo conductual.

La Personalidad ha sido objeto de estudio y análisis desde la antigüedad y durante muchos siglos fue tema central de la Filosofía.

El sustrato que motivó este interés, es el estudio de la naturaleza humana, desde dos polos valorativos tradicionales:

1) *El hombre como un animal destructivo, agresivo y egoísta, incapaz de conductas Sociales Solidarias, que gracias a la influencia de la Sociedad se transforma y deviene en un ser humano (HOBBS).*

2) *El hombre como un ser inherentemente bueno y puro, que es pervertido por la sociedad en que vive inmerso (J. J. Rousseau).*

El objetivo del estudio de las escuelas de pensamiento que se adhirieron a una u otra posición, fue el de, en última instancia, poder clasificar y predecir la conducta humana en función del conocimiento de esta configuración conductal, estable en cierto grado y persistente en la dimensión temporal.

Más recientemente y gracias en parte a los aportes de la Antropología Cultural, han surgido numerosas escuelas de pensamiento en cuanto al estudio de la Personalidad; constituyen una tercera posición: el hombre es conceptualizado como un organismo infinitamente moldeable, un ente activo en su relación con el medio ambiente y que asume una cierta configuración conductal y cognoscitiva, más o menos estable para cierto contexto sociocultural específico y que se ha denominado como Personalidad, Personalidad Básica, Personalidad Modal, Ethos, Carácter Nacional, Sistema Percepto-Conductual, etc.

Si es verídico que esta configuración —cualquiera que sea la forma en que se la denomine—, es producto de la interacción organismo-cultura sociedad, podemos ver entonces, que hay diferencias interculturales e intersociales, tanto en su estructura, como en su expresión; pero por otra parte, esta construcción constituye también un universal de la especie humana.

Su estudio ha abarcado todas las orientaciones en Psicología, que han utilizado diversos indicadores para construirla y definirla: rasgos, temperamento, carácter, aprendizaje social, motivación, inventario de necesidades (primaria y secundarias), determinantes socioculturales, procesos perceptuales-cognoscitivos, procesos psicológicos internos, etc.

A grandes rasgos, podemos decir que existen seis corrientes teóricas en el estudio de la Personalidad:

1.—Teoría Psicoanalítica: cuyo iniciador fue Sigmund Freud y que más tarde se dividió en dos grandes ramas:

- a) Escuela Psicoanalítica tradicional.
- b) Escuela Psicoanalítica social-humanista.

2.—Teoría del aprendizaje: basada en los experimentos de Pavlov sobre aprendizaje reflejo y condicionado y continuada por Dollard y Miller, Edward Murray, Berkun, Skinner, Rappaport, Hull, etc.

3.—Teoría Fenomenológica: surgida de la escuela alemana de la Gestal con los estudios de Wertheimer, Köhler y Koffa— y desarrollada y sofisticada luego por Kurt Lewin, Róger Barker, Tamara Dembo, Irwin L. Child y Waterhouse, así como Carl Rogers, Nunnally y M. Brewster-Smith.

4.—Teoría de los Rasgos: a esta escuela pertenecen Gordon W. Allport, Alfred Baldwin, Robert Holt y otros. Se centró en una serie de clasificaciones o tipologías caracterológicas, como la de Sheldon.

5.—Teoría Ecléctica: en esta escuela se incluyen todos aquellos aportes que, más que interesados en construir una teoría formal de la Personalidad, se han dedicado al estudio de procesos psicológicos específicos, tales como los fenómenos perceptuales, cognoscitivos y motivacionales, que en alguna medida se relacionan con la estructuración, desarrollo y funcionamiento de la personalidad.

Gardner Murphy, Robert Levine, Isidor Chein y Nicolas Pastore, son algunos de los teóricos de esta escuela.

6.—Teoría Cognoscitiva: El foco básico de esta teoría es el estudio de los procesos cognoscitivos, su relación con la conducta y su papel en la configuración y manifestación de la Personalidad.

George A. Kelley, James Brierly, León Festinger, Dana Bramel, Natalia y Alphonse Chapannis, Elliot Aronson, son algunos de los estudiosos que han trabajado con esta aproximación y hecho aportaciones a la formulación de esta teoría.

Como es evidente, ante la profusión de teorías y escuelas de pensamiento que han tratado de conceptualizar la personalidad, operacionalizar sus variables determinantes y predecir la forma en que se construye, desenvuelve y permite la adaptación y supervivencia del individuo en el medio ambiente, es obvio que no se ha llegado a una teoría unificada de la personalidad.

Para los fines específicos de este estudio, creo atinente la elección de la Teoría de Maslow, que aunque formalmente no está incluida dentro de ninguna de las corrientes teóricas antes mencionadas, por su contenido podríamos ubicarla dentro de un encuadre fenomenológico.

Maslow contempla la personalidad como una construcción holística de rasgos, con un sustrato motivacional, cuyo fundamento es el concepto de autoestima.

Si tomamos como punto de partida el hecho de que la personalidad es una configuración conductual, de carácter universal y que este concepto construido incluye elementos tales como rasgos temperamentales, aspectos fisiológicos, caracterológicos, afectivos, cognoscitivos, motivacionales, organizados dinámicamente y en evolución permanente y por otra parte, esta configuración conductual se ha formado y sigue transformándose continuamente a efectos de la asimilación y procesamiento de los estímulos ambientales, se hace evidente que una de las fuentes de este proceso son las experiencias que el individuo va teniendo a lo largo y ancho de su ciclo vital.

Para efectos de análisis, dichas experiencias pueden dividirse en dos grandes grupos:

- a) Historia de reforzamientos personales (factores antecedentes) dados por experiencias previas, proceso de socialización común y diferencial, combinación de factores filogenéticos y ontogenéticos, etc.
- b) Experiencias presentes (consecuente de la integración de los elementos anteriores), además, pueden incluirse también procesos psicológicos básicos, conducta innovadora y aprendizaje de nuevos mecanismos para manejar el ambiente.

La personalidad, estructurada en derredor del concepto de autoestima, determina el nivel de expectativas, así como una jerarquía valorativa dentro del individuo.

El ambiente social —próximo, inmediato, mediato y simbólico—, no siempre responde concordantemente con estos dos elementos (expectancias y escala de valores), lo que da lugar a un proceso psicosocial conocido como disonancia cognoscitiva.

La forma en que cada individuo se enfrenta a esta disonancia y los mecanismos que usa para reducirla y recuperar su equilibrio-restauración de la autoimagen (self) y autoestima—, van a depender entre otros factores, del nivel de la autoestima, determinada por autoevaluación del individuo.

Es interesante notar que la mayoría de las investigaciones y experimentos que se relacionan con el tema, han sido concebidos en forma dicotomizada:

1.—Por un lado, se han estudiado las causas, procesos y resolución de la Disonancia Cognoscitiva, tomando la injerencia de los componentes de la Personalidad simplemente como una variable interviniente.

2.—En segundo término, los estudios sobre Personalidad, se han centrado en torno a su configuración y manifestaciones conductuales, considerando en forma superficial los procesos de enfrentamiento al ambiente, los efectos que produce dicho enfrentamiento y los mecanismos de reducción de la disonancia cognoscitiva, en función de algunos componentes de la personalidad.

Este análisis tiene como objetivo aportar evidencias de que existe una correlación entre autoestima y disonancia cognoscitiva. Además, explorar cuales son los mecanismos que el individuo utiliza para manejar la información disonante.

El análisis de la relación entre nivel de autoestima y manejo de la Disonancia Cognoscitiva se fundamenta en la Teoría de la Personalidad de Maslow y la Teoría de la Disonancia Cognoscitiva formulada por Festinger.

a) TEORIA DE LA PERSONALIDAD Y DEL CONCEPTO DE AUTOESTIMA.

En su estudio y análisis de la Personalidad, Maslow utiliza una aproximación teórica que él define como holística, comprensiva y fundamentada en la interrelación de rasgos, combinaciones diversas de los mismos e interacción con el medio ambiente.

En este sentido se puede decir que el marco teórico holístico es una derivación de la Teoría de la Gestalt, cuyo concepto básico es la formulación de un Todo, compuesto de elementos o partes, pero cuya configuración trasciende a las mismas.

La teoría holística, en su sustrato lógico-formal, es opuesta a cualquier tipo de aproximación atomística, misma que ha sido desarrollada con gran éxito por la mayoría de las corrientes de las Ciencias Sociales contemporáneas. Por lo tanto, también se aleja del uso del método reductivo-analítico, que ve la Personalidad como un conjunto de entidades discretas, más que un continuum dinámico funcional.

Maslow critica este último método (reductivo-analítico), en relación con su concepto de causación múltiple, ya que es tan vago que puede explicar prácticamente cualquier construcción conductual, pero muy limitado en cuanto a la descripción de la relación entre síndromes o componentes de dicha configuración.

Así, concibe al individuo como un ente activo, como un organismo que reacciona a los estímulos, procesa la información y la integra en la expresión de una conducta.

Por lo tanto, no se puede afirmar que el estudio de la Personalidad puede diferenciar entre causas, efectos y expresiones conductuales.

Podría esquematizarse el marco teórico Holístico, en contraposición al marco teórico reductivo-analítico, de la siguiente manera:

TEORIA HOLISTICA

- 1.—Funcional.
- 2.—Dinámica.
- 3.—Gestáltica.

TEORIA ANALITICO-REDUCTIVA

- 1.—Taxonómica.
- 2.—Estática y Causal.
- 3.—Atomística.

Dentro de su marco teórico, Maslow afirma que la Personalidad además de ser una configuración de rasgos en un proceso de evolución permanente, tiene un sustrato motivacional, impulsado por el imperativo del organismo de satisfacer dos necesidades básicas; y que debido precisamente a ese dinamismo, califica como síndromes:

- a) Síndrome de Autoestima: implica una serie de características o factores interrelacionados, que se organizan de una forma específica, e independientemente de una valorización externa.
- b) Síndrome de Personalidad: "Es una estructuración y organización compleja de especificidades aparentemente diversas (conductas, pensamientos, impulsos a la acción, percepciones, etc.), que sin embargo, cuando son cuidadosamente estudiados y validados, se encuentra que tienen una unidad que puede verbalizarse variadamente como un significado dinámico similar, expresión, "sabor", función o propósito. (P.303,4).

La característica común de los rasgos que forman el Síndrome de Personalidad, es que son conductualmente dinámicos, sinónimos e intercambiables. Esto da lugar a lo que el autor denomina como "Sabor Psicológico" y que es la caracterización del tipo de organización de los elementos de la Personalidad; es decir, son diversidades organizadas alrededor de un factor común.

Un síndrome se define de forma circular, como "una colección organizada de diversidades, cada una de las cuales tiene el mismo significado psicológico. (P.304,4)

Así y desde un punto de vista dinámico, la Personalidad estaría determinada por la interrelación de tres factores:

- 1.—Motivación.
- 2.—Intencionalidad.
- 3.—Formas de ajuste de la configuración y en función del medio ambiente social (fuente de estímulos).

Por lo tanto, podemos hablar de Personalidad más que como una construcción propositiva y dentro de un contexto específico y manifestada en su forma dinámica, como síndrome, se puede decir que se expresa en cuanto a combinación, organización, intencionalidad en la solución de problemas que plantea el medio ambiente.

Esta reactividad al medio ambiente es lo que da su significancia al Síndrome de Autoestima, ya que las respuestas emitidas a dichos estímulos, siempre implican problemas de adquisición, pérdida, mantenimiento y defensa de la Imagen del Yo, de la forma en que ese Yo se valoriza (autoestima) y de un sentimiento de seguridad básica.

Podríamos afirmar, entonces, que la Teoría de Maslow con su aproximación Holística, es una combinación de un enfoque motivacional —necesidad de satisfacer las necesidades antes mencionadas—, con la Teoría de la Gestalt ("Un todo es significativo cuando hay una dependencia mutua y demostrable entre sus partes, determinada por la Leyes de la Buena Organización y Estructura Buena Gesta").

CARACTERÍSTICAS DEL SÍNDROME DE PERSONALIDAD (Enfoque Dinámico):

- 1.—Intercambialidad y/o equivalencia de las manifestaciones conductuales.
- 2.—Tendencia del síndrome bien organizado o restablecerse a sí mismo después del impacto del cambio-Autocorrectivo.
- 3.—El síndrome tiene tendencia a cambiar como todo —en todos los niveles—. (Cambio en la conducta = Cambio en la Personalidad).
- 4.—Posee una consistencia interna.
- 5.—Tiende a la polarización (relacionado con el principio de consistencia interna y funcionalidad del sistema).
- 6.—Cambia bajo presiones externas.
- 7.—Como sistema, se divide y a la vez abarca subsíndromes, organizados en celdas o conjuntos.
- 8.—Mantiene una relación directamente proporcional entre nivel de organización y calidad de la misma.
- 9.—Presenta una correlación entre carácter e impulso a la conducta (consistencia externa).

b) TEORÍA DE LA DISONANCIA COGNOSCITIVA:

Esta teoría, formulada por León Festinger, es una derivación sofisticada de las teorías de la Gestalt y afin con la Teoría del Campo de Kurt Lewin.

Ambas teorías (Gestalt y del Campo), se fundamentan en los procesos cognoscitivos: percepción, pensamiento, integración de información—, partiendo del punto de vista que tanto dichos procesos, así como la organización interna del organismo, funcionan como un todo que es cualitativamente, diferente a sus partes constitutivas.

Por otra parte, el propósito de dicha organización (o Gestalt) es el de mantener un equilibrio u homeostasis, tanto dentro del individuo, como de éste con respecto a su ambiente.

Por lo tanto, los elementos que a estas teorías, tanto como a la Disonancia Cognoscitiva, serían:

- 1.—Estructura motivacional.
- 2.—Intencionalidad, tanto de la organización como de los procesos.
- 3.—Interacción con el medio ambiente.
- 4.—La motivación y la conducta como instrumentos para restablecer un equilibrio, ajuste, homeostasis y consistencia interna del organismo.
- 5.—El organismo como un elemento activo en su interacción con el medio.
- 6.—Capacidad autocorrectiva de dichos organismos.

A grandes rasgos, el núcleo básico-formal de la Teoría de la Disonancia Cognoscitiva, en cuanto a sus postulados, podría resumirse de la siguiente manera: (P.398,4)

1.—Pueden existir o darse relaciones disonantes o "desajustadas" entre elementos cognoscitivos.

2.—La existencia de la disonancia hace surgir presiones para reducirla; evitarla incrementa dicha disonancia.

3.—Las manifestaciones de estas presiones incluyen cambios conductuales, cambios cognoscitivos y exposición limitada y/o selectiva a la información y nuevas opiniones.

Las hipótesis básicas que postuló Festinger, para demostrar sus proposiciones teóricas se resumen en: (P.3, 2)

a) La existencia de la disonancia, siendo psicológicamente incómoda motivará a la persona para tratar de reducirla y lograr la consonancia o balance.

b) Cuando se presenta la disonancia, además de los intentos por tratar de reducirla, la persona evitará activamente situaciones e información que podrían incrementar dicha disonancia.

Festinger operacionaliza sus conceptos, haciendo una equivalencia entre los términos que él utiliza y los empleados por otras corrientes teóricas, siendo:

1.—Disonancia= carencia, frustración o desequilibrio.

2.—Consistencia= consonancia, congruencia, equilibrio, satisfacción.

3.—Cognosción= conocimiento, opinión o creencia, acerca de uno mismo o el ambiente, o la propia conducta. (Base de la Autoestima).

La mayoría de los psicólogos que han realizado estudios sobre motivación, personalidad, procesos cognoscitivos y procesos de interacción social, se han planteado cuál es el motor que rige todas las conductas y procesos psicológicos del hombre, tanto a nivel individual como social.

Aunque no hay una respuesta unificada al respecto, es evidente que, como un fenómeno universal, todos los individuos luchan por lograr una consistencia con ellos mismos, formando celdas o conjuntos internamente consistentes de creencias, opiniones y actitudes.

Esta inconsistencia es puesta diariamente a prueba por el medio ambiente y para resolverla, es decir, para que exista congruencia entre lo que el individuo cree, sabe y hace, se recurre muchas veces a la racionalización.

Este proceso de racionalización es el vehículo que por excelencia utilizan los individuos para resolver las fallas en la consistencia de su sistema psicológico que conducen a la disonancia cognoscitiva.

Tanto la disonancia como la consonancia se refieren a una relación entre pares de elementos —cognosciones—, que funcionan según el Principio de la Realidad.

Así, Southwell afirma que: "...la realidad que impacta a una persona, ejercerá presiones en dirección de hacer corresponder los elementos cognoscitivos apropiados con dicha realidad". (P.384,5).

El mismo autor, define la disonancia cognoscitiva, afirmando que: "Dos elementos están en relación disonante, si considerándolos por sí mismos, la inversa de un elemento se deriva del otro" (P.385,5).

Podemos diferenciar entre causas psicológicas-factores internos y elementos situacionales —factores externos—que hacen surgir la disonancia:

a) Causas psicológicas:

1—Expectancias.

2—Motivaciones.

3—Consecuencias deseadas.

Concepto personal y Nivel de Autoestima.

b) Elementos situacionales:

- 1—Nuevos eventos e información.
- 2—Situaciones ambiguas.

Estímulos Medio-ambientales.

La consonancia estaría definida en función de que considerando dos cognosciones, cualquiera de los dos se deriva de la otra.

La magnitud de la disonancia entre dos elementos, es el resultado de la importancia de dichos elementos.

Sus determinantes se pueden reducir a cuatro factores:

- 1—Características de los elementos entre los que se da la disonancia.
- 2—Número de elementos en juego.
- 3—Importancia (subjetiva y objetiva) de dichos elementos.
- 4—Motivaciones opuestas y expectativas excluyentes.

Las formas en que se puede reducir la disonancia, son:

- 1—Cambiando un elemento cognoscitivo conductual.
- 2—Cambiando un elemento cognoscitivo ambiental.
- 3—Percepción selectiva de la información.
- 4—Exposición selectiva a la información.
- 5—Agregando nuevos elementos cognoscitivos.

La evitación de la disonancia cognoscitiva dependerá de:

- 1—El monto de la disonancia ya existente.
- 2—Percepción selectiva del ambiente.
- 3—La viabilidad en la búsqueda de apoyo social.
- 4—El nivel de compromiso conductual ante un estímulo social.
- 5—Patrón de experiencias pasadas.
- 6—Negación cognoscitiva de la acción.
- 7—Diferencias individuales de personalidad.

c) INTEGRACION DEL MARCO TEORICO Y SU RELACION CON EL CONCEPTO DE AUTOESTIMA:

Como se dijo anteriormente, a la organización dinámica de una serie de componentes, tanto conductuales, como psicológicos que constituyen la personalidad, subyace un factor de primordial importancia que va a matizar la expresión de facetas de dicha organización y que conceptualiza como Autoimagen o Imagen Personal. (El Yo para la corriente psicoanalítica).

La Autoestima constituye el aspecto valorativo de esa imagen personal, es decir, la forma en que la propia persona se evalúa y valoriza en relación con sí misma, con su ambiente y con los otros significativos que la rodean (grupos de pertenencia y referencia). Además son determinantes tanto las expectativas que tiene acerca de su propio desempeño, como lo que espera de su medio ambiente.

El nivel de la autoestima, según Elliot Aronson determina el nivel del compromiso del sujeto con un curso de acción, sea éste la verbalización de una opinión, creencia, sentimiento, sea una conducta, o una actitud.

En este curso de acción particular, el individuo puede:

- a) Congelar o cambiar sus actitudes.
- b) Distorsionar su percepción.
- c) Determinar la cantidad y calidad en su búsqueda de información.

El tipo de compromiso que el sujeto establece con un cierto curso de acción, puede tomar diferentes modalidades:

- 1—Tomando una decisión.
- 2—Trabajar esforzadamente para la consecución de un objetivo meta.
- 3—Asumir una actitud pasiva en la creencia de que una situación es inevitable.
- 4—Manifestar conductas sociopáticas.

En esta tipología observamos un elemento común y es el de que cualquiera que sea el tipo de compromiso, la conducta a que da origen se manifestará en un contexto de interacción social.

Tomando en cuenta el hecho de que toda conducta se da en su ambiente psicosocial, en donde concurren estímulos tanto humanos situacionales como internos —personales—, podemos analizar la conducta de cualquier individuo como un patrón que posee consistencia interna, en función del nivel de autoestima y los mecanismos de defensa y ajuste con respecto al medio ambiente.

La necesidad de autojustificación, motivada por el imperativo de mantener el nivel de autoestima y por ende, de la imagen personal es uno de los motores de la conducta humana-social.

Sobre esta necesidad, se superpone otra, la de ser lógico y racional, que tiene un efecto tranquilizador, puesto que su función es la de reducir la disonancia cognoscitiva que producen constantemente los estímulos ambientales.

A través de los mecanismos de reducción de la disonancia, que anteriormente se señalaron, el sujeto justifica su conducta minimizando cognoscitivamente el peligro de su situación, o exagerando la importancia de su curso de acción— y por lo tanto, de su posición compromiso y decisión.

La racionalización, como fundamento de la autojustificación, pone de relieve la importancia del elemento de compromiso.

"Cuanto más comprometida está la persona con una acción o creencia, más resistente será a cualquier tipo de información que amenaza su creencia y más tenderá a sostenerla y fortalecerla". (P.187,1).

Así, una de las formas más efectivas de reducir la disonancia, es buscar un apoyo en el ámbito social inmediato.

Sin embargo, las personas no son receptáculos pasivos de información: cuando ésta se produce, se ponen al mismo tiempo en funcionamiento diversos procesos de integración, procesamiento y emisión de una respuesta en función, tanto de la escala de valores del sujeto, como de su grado de compromiso con la acción.

La finalidad de este complejo proceso es, precisamente, mantener la consistencia, la autoimagen y el nivel de autoestima, reduciendo al mínimo la disonancia cognoscitiva que se haya producido.

Como corolario, entonces, podemos decir que toda conducta reductora de disonancia, es una conducta ego-defensiva, que tiende a preservar la imagen "positiva" que poseemos de nuestra persona (formada por la creencia, de que somos esencialmente buenos, inteligentes y valiosos) y fundamentada en una exposición y percepción selectiva de la "realidad".

Esto no implica que el hombre sólo tenga conductas racionalizantes, subjetivamente determinadas y reductoras de disonancia, pues también la racionalidad está dentro del repertorio conductual de todo ser humano (por lo menos, como un axioma); el que nos comportemos de una u otra forma, dependerá entonces de las circunstancias socioambientales y de su relevancia para nuestra configuración psicológica interna.

Se afirmó al principio, que el proceso de disonancia cognoscitiva es un "universal", esto se fundamenta en que el imperativo contextual y conductual del hombre es la interacción social; en este marco es inevitable que siempre se presenten alternativas, cada una de las cuales posee sus propias ventajas y limitaciones, íntimamente entrelazadas. Conse-

cuentemente, vivimos en una realidad de matices grisáceos y no de blancos y negros. (Aunque esto no funciona igual para todos, como evidencias los procesos de prejuicio, estereotipo, dogmatismo y fanatismo, para citar unos cuantos).

Obviamente, no se pueden elegir todas las alternativas que se nos presentan, al mismo tiempo; toda elección supone renuncia y es en este punto donde resalta la importancia de la irreversibilidad, en cuanto a una revisión y reevaluación de alternativas, antes y después de la decisión, ya que cuanto más irrevocable una decisión menos disonancia postdecisional.

Por lo tanto, podemos afirmar que el conflicto es un estado predecisional, mientras que la disonancia cognoscitiva es una resultante postdecisional.

Como nunca podemos estar totalmente seguros de que la decisión que tomamos es la más correcta, en cuanto a la bondad máxima de la alternativa elegida, se presenta entonces un proceso de justificación insuficiente, que tiene dos aspectos:

1—Justificación externa: o legitimación de la decisión y fundamentada en una percepción selectiva de los eventos.

2—Justificación interna: dada por la racionalización, reducción de la disonancia y el logro de una mayor consistencia.

Cuanto menor la justificación externa —por apoyo social deficiente, o ausencia de fuentes legitimadoras—, mayor el cambio de actitudes, ya que la justificación interna pasa a jugar un papel más importante, a través de los mecanismos que la sustentan.

En este momento se da una relación entre disonancia cognoscitiva, autoimagen y autoestima, ya que la función de la primera es minimizar o eliminar —dependiendo de la viabilidad del individuo y del medio ambiente—, las amenazas al Yo, en relación con las consecuencias conductuales o de opinión de una acción y una toma de decisión.

3.—CONCLUSION:

Tanto la Teoría sobre la Personalidad, el Autoconcepto y la Autoestima de Maslow, como la Teoría de la Disonancia Cognoscitiva, de Festinger, son de gran importancia para el desarrollo del campo de la Psicología Social, porque constituyen un esfuerzo de integración de variables psicosociales, así como de operacionalización de dichas variables, derivadas de sus postulados fundamentales.

La integración de ambas teorías en un solo marco teórico, es un reto interesante, que si se sustenta sobre la aportación de datos experimentales y de investigación, puede otorgar mayor poder predictivo a las mismas, así como más capacidad de generalización de sus postulados.

La posibilidad de demostrar que existe una relación causal entre el nivel de autoestima y los mecanismos de reducción de disonancia podría ofrecer mayor fundamento a muchas de las proyecciones y predicciones que actualmente se ofrecen sobre la naturaleza de los procesos psicosociales, así como ubicar en un plano más relevante el papel de dichos procesos dentro de eventos de un nivel macrosocial.

BIBLIOGRAFIA

- 1.—ARONSON, Elliot: "The Social Animal" W. H. Freeman and Company San Francisco, 1972.
- 2.—FESTINGER, Leon: "A Theory of Cognitive Dissonance" Stanford University Press Stanford, California, 1966.
- 3.—JONES, Edward, GERARD, Harold: "Foundations of Social Psychology" John Wiley & Sons, Inc. New York, etc., 1967.
- 4.—MASLOW, Abraham: "Motivation and Personality" Harper & Row, Publishers New York, etc. 2nd. edition, 1970.

- 5.—SOUTHWELL, Eugene; MERBAUM, MICHAEL: "Personality: theory and research" Wadsworth Publishing Co., Inc. Belmont, California, 1964.
- 6.—*Revisión de hallazgos experimentales (anexados al final del trabajo).*

INVENTARIO DE HALLAZGOS EXPERIMENTALES:

- 1.—ANDERSON, N.: "Promedio versus adición como una regla de estímulo combinado en la formación de impresiones". *Journal of Experimental Psychology*, 1965, 70, N° 4, 394-400.
- 2.—ANDERSON, N.: "Efectos de primacía en la formación de impresión de la personalidad, usando un efecto de paradigma de orden generalizado". *Journal of Personality and Social Psychology* Vol. 2, N° June 1965.
- 3.—ANDERSON, N.: "Aplicación de un modelo serial-lineal a una impresión-meta de personalidad, usando una presentación seriada". *Journal of Personality and Social Psychology* 1968, Vol. 10, N.4, 354-362.
- 4.—ANDERSON, N., BARRIOS, A.: "Efectos de primacía en la formación de impresión de la personalidad". *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 1961, Vol. 63, N° 2, 346-350.
- 5.—ANDERSON, N., BARRIOS, A.: "Efectos de la inconsistencia de los Estímulos e instrucciones descalificantes, en la formación e impresión de la Personalidad". *Journal of Personality and Social Psychology* 1965, Vol. 2, N° 4, 531-539.
- 6.—ANDERSON, N., NORMAN, A.: "Efectos de orden en la formación de cuatro clases de estímulos". *Journal of Abnormal and Social Psychology* Vol. 69, N° 5, November 1964.
- 7.—HARVEY, O. H., KELLY, H. O., SHAPIRO, M. M.: "Reacciones a las evaluaciones desfavorables del Self realizadas por otras personas". *Journal of Personality* Vol. 25, N° 4, June, 1947.
- 8.—HARVEY, O. J., SHERIF, M.: "Nivel de aspiración como un caso de actividad en la cual la involucración del ego opera como un factor". *An experimental study of Interpersonal Relations*. November 1950, April 1951.
- 9.—HARVEY, O.J., CALDWELL, D.: "Asimilación y contraste en respuesta a las variaciones ambientales". *Journal of Personality* Vol. 27, N. 2, June, 1959.
- 10.—STEWART, R.: "Efecto de la respuesta continua al efecto de orden en la formación e impresión de la Personalidad". *Journal of Personality and Social Psychology* Vol. 1, N° 2, February, 1965.
- 11.—ANDERSON, N., HUBERT, S.: "Efectos de los recuerdos verbales en los efectos de orden la formación-impresión de la Personalidad". *Journal of Verbal Learning and Verbal Behavior*, N° 2, 379-391, 1963.
- 12.—BORGATTA, E., SPERLING, B.: "Una nota en la estabilidad de los juicios de pares en situaciones independientes". *Journal of Psychological Studies* 1963, Vol. 14 N° 1.
- 13.—SECORD, P., BARCKMANN, C., MEREDITH, H.: "Dominancia a través de claves en la percepción personal, como una función de la fuerza de la necesidad del perceptor". *The journal of Social Psychology* 1962, 58, 305-313.
- 14.—SECORD, P., STRICHT, T. JOHNSON, L.: "El rol de la generalización metafórica y la congruencia en la percepción de características faciales". *The journal of Social Psychology*, 1960, 52, 329-337.
- 15.—CAPELLO, H.M.: "Development des relations interpersonnelles et controle personnel de l'agressivite coloque international sur l'agressivite de l' homme. Bruxelles, Belgique, 11-15 septembre, 1972.
- 16.—ABELSON, R.P.: "Psychological Implication" (In *Theories of Cognitive Consistency: A sourcebook*). Chicago, Rand Mc. Nally, 1968.

- 17.—ANDERSON, N.: "Component ratings in impression formation" University of California, San Diego. 1966, Vol. Nº 6.
 - 18.—ARONSON, E. LINDER, D.: "Ganancias y pérdidas de estima como determinantes de la atraktividad interpersonal". *Journal of Experimental Social Psychology* 1965, 1, 156-171.
 - 19.—BORGATTA, E.: "Una prueba muy pequeña de la Personalidad: la forma de evaluación del Yo". *Psychological Reports*, 1964, 275-284 Southern University Press, 1964.
 - 20.—HARVEY, O.J.: "Sistemas del Yo, Anomia y Auto Estima". University of Colorado.
 - 21.—HARVEY, O.J., WYER, R.S., HAUTALUOMA, J.E.: "Algunos determinantes afectivos y cognitivos de la diferenciación e integración". Technical Report. Nº 8.
 - 22.—BRAMEL, D.: "Una aproximación de la Teoría de la Disonancia Cognitiva a la proyección defensiva". (*Personality: Theory and Research* Edited by: E. Southwell. Wadsworth Publishing Company, Inc. 1964).
- CHAPANIS, N., CHAPANIS, A.: "A critical evaluation of the theory of Cognitive Dissonance" (*Ibidem*).