

El papel de los procesos de atribución en la conformidad y el disentimiento: Reencontrando la situación de Asch

Lee Ross, Günter Bierbrauer
y Susan Hoffman

FUENTE: *American Psychologist*, 1976, 31, 148-157

En las creencias sobre la naturaleza y fuerza de los procesos de conformidad han influido mucho las demostraciones de Solomon Asch (1951, 1955, 1956). Los primeros filósofos sociales ya habían observado la renuencia del individuo a quedar solo frente al grupo, pero los detalles de las demostraciones de Asch eran sorprendentes e incluso alarmantes. Quizá la característica más provocativa de estas demostraciones era el tipo de juicios que resultaban susceptibles a la influencia social: a los sujetos de Asch se les ponía una tarea perceptiva simple que consistía en comparar líneas de longitudes variables; la respuesta correcta en cada ensayo planteaba un problema de «realidad objetiva», inconfundible para el sujeto. No obstante, enfrentado con el juicio público unánime pero incorrecto, de sus compañeros y al pedirle que expresara su propia respuesta, el sujeto llegaba a sentirse inseguro e incómodo.

En efecto, enfrentados con este conflicto entre la evidencia de sus sentidos y el consenso de sus compañeros, muchos sujetos eligieron el camino del conformismo público. Incluso en el grupo más compenetrado de amigos o colaboradores hubiera parecido sorprendente un control tan grande de los sentimientos y la conducta de sus miembros. Pero la composición de los grupos de Asch hizo la demostración aún más dramática e inesperada, ya que estos grupos estaban formados por extraños sin ninguna demanda especial a la lealtad o afecto del sujeto. No ofrecían ni la promesa de favor o ascenso futuros ni la amenaza de ostracismo o castigo.

Los psicólogos sociales no pasaron por alto la implicación más obvia de estos estudios: Si en la situación de Asch pudieron obtenerse incluso tasas moderadas de conformismo, entonces se podría obtener un conformismo mucho mayor

en situaciones más favorables. De hecho, los investigadores del área naciente de la dinámica de grupos se dieron prisa en demostrar que el conformismo podía aumentarse mediante la introducción de juicios difíciles, complejos o subjetivos (Asch, 1951; Coleman, Blake y Mouton, 1958; Dutsch y Gerard, 1955; Tuddenham y MacBride, 1959).

Se logró aumentar aún más la conformidad mediante manipulaciones del grupo (Back, 1951; Gerard, 1954; Jackson y Salzstein, 1958) y mediante otros procedimientos diseñados para incrementar su cohesión o sentido de interdependencia (Deutsch y Gerard, 1955; Jones, Wells y Torrey, 1958; Tribaut y Strickland, 1956).

Estos estudios y otros que los siguieron contribuyeron mucho a explicar el proceso por el que los grupos consiguen y mantienen la uniformidad, pero quizá dificultaran una comprensión y apreciación cabal de las demostraciones originales de Asch. Desde las conocidas perspectivas de la teoría de la comparación social y de la dinámica de grupos, era fácil ver la situación de Asch como una fuente débil y poco prometedora de presiones a la conformidad, una especie de línea base frente a la que podían evaluarse paradigmas de conformismo más potentes. En este artículo, sin embargo, reexaminamos la situación de Asch desde una perspectiva bastante diferente que acentúa el papel de la percepción interpersonal y la atribución. Desde esta perspectiva, podemos apreciar de nuevo las apremiantes presiones a la conformidad creadas por la situación de Asch y explorar, más en general, los procesos de percepción social que pueden liberar o inhibir a los disidentes potenciales de la sociedad. El análisis y discusión que presentamos debe mucho, evidentemente, a la fenomenología de los sujetos de Asch (Asch, 1951, 1955, 1956; Jones y Gerard, 1967, pp. 387-391; Tuddenham y MacBride, 1959) y a las contribuciones más formales de la teoría de la atribución y la autopercepción (Alexander y Knight, 1971; Alexander y Sagutun,

1973; Bem, 1972; Heider, 1958; Jones y Davis, 1965; Jones, Kanouse, Kelley, Nisbett, Valins y Weiner, 1973; Kelley, 1967).

Consideremos, en primer lugar, los problemas de atribución a los que se enfrentaban los sujetos de Asch cuando veían las respuestas de sus compañeros en un ensayo «crítico»: a menos que dedujesen la «conspiración», se sentirían desconcertados, incapaces de detectar los aspectos de la situación o disposición personal capaces de explicar los juicios aparentemente erróneos pero unánimes de sus compañeros. Para el sujeto, el juicio correcto parecía tan obvio que sólo podían equivocarse personas incompetentes desde el punto de vista perceptivo, tontas, o locas. Además, tenía todas las razones para suponer que la respuesta correcta parecía igual de clara para sus compañeros. Por eso, se disentía, corría el riesgo de parecer incompetente, tonto, o incluso loco; en el mejor de los casos, su disconformidad sería tan incomprensible para sus compañeros como los juicios de éstos lo eran para él. Si disentía, en efecto, pondría en cuestión la competencia, la inteligencia y el equilibrio mental de los otros; un reto que uno no está muy dispuesto a plantear, sobre todo cuando la propia capacidad para dar sentido al mundo parece de repente en tela de juicio.

Los riesgos potenciales de inconformismo para el sujeto de Asch iban, entonces, mucho más allá de la pérdida de la aprobación del grupo o de la posibilidad de parecer menos perspicaz o entendido que sus propios compañeros. Los desacuerdos sobre política, películas o restaurantes pueden cuestionar los valores, el intelecto o la sofisticación de uno; pero, a diferencia de la situación de Asch, no cuestionan la capacidad propia para juzgar las características concretas y evidentes del ambiente. Aunque la exactitud de las percepciones propias pueda ponerse, ocasionalmente, en tela de juicio, en experiencias con ilusiones ópticas naturales o artificiales, pocos de nosotros nos hemos enfrentado nunca al

desacuerdo de un grupo de iguales nuestros en estos problemas de realidad objetiva.

Muchos investigadores han intentado describir el conflicto del sujeto de Asch, pero ninguno, aparte de él (1956, pp. 66-68), ha recalcado lo suficiente la especificidad y dificultad de su dilema. Para apreciar más la naturaleza de este dilema, imaginemos una conferencia introductoria de psicología: El profesor está describiendo el estudio de Asch y acaba de mostrar un cuadro de los estímulos experimentales. De repente le interrumpe un estudiante que dice: «Pero la línea A es la respuesta correcta, exactamente como decía el cómplice.» Probablemente, los compañeros de clase se reirían a carcajadas y comentarían lo divertido que era el chiste de su compañero. Pero supongamos que el disidente no sonríe ni da ninguna otra muestra de estar hablando en broma. En lugar de eso, insiste, «¿por qué os reís todos de mí? Veo perfectamente, y la línea A es correcta». Una vez convencidos de la sinceridad del disidente, la respuesta de la clase sería casi con seguridad una mezcla de incomodidad, perplejidad, inquietud y duda acerca de la competencia mental y perceptiva del disconforme. A esta respuesta se arriesgaban los disidentes de Asch, por lo que no es sorprendente que muchos eligieran evitarla mediante el conformismo, aun cuando los costos privados de ese conformismo fueran considerables.

En ciertos aspectos la «crisis de atribución» del sujeto de Asch era única. Pero cada vez que un disidente potencial debe enfrentarse a los sentimientos expresados por sus compañeros se plantean problemas parecidos de atribución, aunque no tengan la misma magnitud. El disidente se enfrenta continuamente con dos problemas interrelacionados: a) ¿Por qué mis compañeros expresan juicios que difieren del mío y que aparentemente son incorrectos?; es decir, ¿a qué puedo atribuir su conducta?, y b) ¿Qué daría a entender mi disconformidad acerca de mí y de mi percepción de mis compañeros?; es decir, ¿a qué

atribuirían ellos *mi* conducta? El éxito con que el sujeto se enfrenta a la primera de estas cuestiones influirá en su juicio privado y en su sentimiento de confianza en ese juicio, así como en su respuesta pública. Su contestación a la segunda pregunta influirá, sobre todo, en su conducta manifiesta, aunque como Bem (1965, 1967, 1972) ha subrayado, las inferencias sobre las creencias o percepciones privadas deben basarse, sobre todo, en la observación de la conducta manifiesta.

En la mayoría de las circunstancias cotidianas, el disidente puede resolver estas dos cuestiones de atribución sin mucha dificultad, sin demasiada tensión, al identificar las diferencias entre las fuerzas externas que influyen en él y las que influyen en sus antagonistas. Normalmente, estas diferencias pueden concebirse en términos de diferencias de beneficios potenciales que sesgan la expresión pública de las creencias y, a menudo, también su percepción privada. Es el caso del abogado defensor que se opone a la pena capital enfrentándose a un grupo de oficiales de policía o de fiscales que la apoyan, del general que se muestra en desacuerdo con políticos o almirantes, del administrador de universidad que disiente de las opiniones del claustro o de los alumnos, del industrial al que se oponen los ecologistas o los miembros del sindicato. En todos estos casos, los que disienten conocen muy bien las diferencias de intereses en que se basa la disensión y saben que cuentan con un «grupo de referencia» que, enfrentado a las mismas fuerzas externas y con intereses semejantes, comparte sus opiniones (o podría compartirlas). Además, puede suponer que estas presiones y beneficios son igual de obvias para casi todos los que disienten con él. Así, comprende los sesgos que afectan a sus juicios y no duda demasiado (ni tiene demasiado miedo) de la interpretación que ellos dan a su disensión. Como resultado, las presiones a la conformidad a que se enfrenta se ven muy reducidas y, si no

varían otros factores, es probable que disienta.

Un segundo tipo de confrontación es el que sitúa al disidente frente a iguales que parecen sujetos a las mismas fuerzas externas y beneficios potenciales que tiene él. En este caso, la resolución de los problemas de atribución debe ser más sutil y probablemente será menos satisfactoria para el disidente: no implica reconocer diferencias obvias de beneficios potenciales, sino diferencias más sutiles en cuanto a la interpretación y evaluación de los beneficios posibles. En estos casos, el disconforme debe atribuir diferentes disposiciones personales a los demás y no puede utilizar una atribución puramente «situacional» en términos de diferencias claras de intereses. La necesidad de explicar la disensión en términos de disposiciones individuales y no de la situación resulta mucho más insatisfactoria para el individuo, desde el momento en que los otros comparten con él los valores y la experiencia. Supongamos, por ejemplo, que un padre negro tiene una opinión privada sobre el transporte escolar distinta de las expresadas por sus vecinos, hombres y mujeres negros sujetos a las mismas fuerzas sociales que él, y que parecen compartir, por lo general, sus valores y metas. El disidente se verá obligado a suponer que él pesa o valora de forma diferente a sus vecinos ciertos objetivos compartidos como la integración racial, el control vecinal de las escuelas, las posibilidades de acceso a la enseñanza superior y la conveniencia. En tales confrontaciones el disidente probablemente se sentirá incómodo y quizá tienda a cuestionar la inteligencia de su juicio (al menos hasta poder verificar y explicitar la diferencia de prioridades, y obtener apoyo para su postura de aquellos que comparten sus prioridades). No obstante, la crisis de atribución a la que se enfrenta puede resolverse más o menos bien, y como resultado, las presiones a la conformidad se detienen.

La situación de Asch contrasta agudamente con estas confrontaciones comu-

nes. Es representativa de las situaciones en que el disidente no puede encontrar explicación adecuada para las diferencias de juicio ni anticipar ninguna interpretación satisfactoria que sus compañeros pudieran dar a su disensión. En efecto: constituye el tipo más extremo de crisis de atribución para el disidente, porque no se puede explicar por la influencia de presiones externas o beneficios potenciales ni de diferencias de prioridades capaces de explicar los desacuerdos. En circunstancias tan complicadas como éstas, la violencia ejercida sobre el juicio posible del disidente alcanza una intensidad virtualmente sin paralelo fuera del laboratorio.

En el experimento recogido en este artículo hemos tratado de captar las características de las atribuciones de los tres tipos de situaciones de desacuerdo a los que nos hemos referido, introduciendo en ellas las matrices adecuadas de intereses. Así, en una condición experimental las matrices permitían que el desacuerdo y el inconformismo fueran atribuidos a diferencias obvias entre los intereses potenciales en que se basaba el juicio del disidente y los que fundamentaban el juicio de los otros participantes en el experimento. En una segunda condición se introducía matices que ofrecían beneficios idénticos para el disconforme potencial y para su compañeros, pero que permitían la postulación de diferencias en cuanto a las prioridades que pudieran explicar las diferencias de juicio. Una tercera condición fue diseñada para reproducir las características esenciales de la situación de Asch: las matrices de beneficios presentadas en esta condición eran tales que no sugerían ninguna explicación concebible para el inconformismo.

La hipótesis básica en que se basan las predicciones sobre estas condiciones experimentales está clara a partir de la interpretación y el análisis precedentes. La hipótesis es que las presiones al conformismo disminuyen, y aumenta la confianza de un disconforme potencial en sus propios juicios en la medida en que

pueda explicar el desacuerdo observado y anticipar una interpretación satisfactoria de él por parte de sus compañeros. Concretamente, se predecía que: *a*) la condición que ofrecía una reproducción conceptual de la situación de Asch permitiría menos inconformismo y menos confianza entre los disconformes que las dos condiciones experimentales que sugerían explicaciones posibles del inconformismo, y, más concretamente que *b*) la frecuencia de inconformismo y la confianza de los disidentes deberían ser mínimas en la «condición de Asch»; intermedias en la situación en que deben postularse diferencias de prioridades en los evaluadores para explicar el inconformismo, y máxima en la condición en que el inconformismo podía atribuirse a diferencias en los beneficios potenciales.

METODO

Resumen

Los participantes escuchaban 24 pares de tonos y después de cada par juzgaban qué tono duraba más. En una condición de control, los sujetos simplemente escribían sus juicios privados después de oír cada par de tonos. En las tres condiciones experimentales, el sujeto daba su juicio en voz alta después de oír las respuestas de tres cómplices del experimentador. En 17 ensayos los cómplices hacían juicios exactos, pero en siete ensayos elegían unánimemente el tono 2 cuando, en realidad, el primer tono presentado era bastante más largo. En estos siete ensayos «críticos», la respuesta del sujeto podía, por tanto, puntuarse como un caso de conformidad o de disconformidad.

En las tres condiciones experimentales se manipuló la atribución introduciendo diferentes matrices de beneficios. En la condición de Asch se aplicaban los mismos beneficios en los ensayos críticos que en los otros, de modo que los beneficios no daban ninguna explicación posible del desacuerdo o el inconformismo.

En las otras dos condiciones, los errores de los cómplices estaban perfectamente asociados con la introducción de beneficios diferentes en los ensayos críticos (por lo que podían explicarse por este factor). En una condición, se aplicaban al propio sujeto las mismas posibilidades de beneficio que favorecerían los juicios incorrectos de los cómplices, por lo que la disensión podía explicarse adecuadamente si se suponía que el sujeto y los cómplices daban un peso diferente a la asimetría de los beneficios. En la otra condición experimental, los beneficios mayores en los ensayos críticos se aplicaban sólo a los cómplices, pero no al sujeto; así el desacuerdo o inconformismo podía atribuirse fácilmente al hecho de que los beneficios potenciales de éste y aquéllos fueran diferentes.

Al terminar la presentación del último estímulo los sujetos de las cuatro condiciones valoraban su confianza en los juicios que habían hecho.

Sujetos, cómplices y experimentadores

Los sujetos experimentales fueron 80 estudiantes varones y 80 mujeres en total. Una docena de sus compañeros fueron reclutados como cómplices pagados, participando cada uno en varias sesiones de cada condición experimental (sin embargo, no pudimos utilizar un diseño factorial formal para controlar los posibles efectos de los distintos cómplices). Los sujetos experimentales eran estudiantes de primero que no estaban matriculados en el curso de introducción a la psicología; fueron reclutados por teléfono después de enviarles una invitación por correo para que ingresasen en el «grupo» de los sujetos pagados del departamento de psicología. La forma de elegir a los sujetos, y el tipo de procedimientos experimentales seguidos, bastaron, aparentemente, para eliminar la posibilidad de que los sujetos sospecharan la complicidad de sus compañeros con el experimentador o tuvieran familiari-

dad con el paradigma de Asch. En la fase inicial de prueba, en la que se daban las instrucciones, ningún sujeto expresó la sospecha de que se hubieran empleado cómplices ni hizo referencia al fenómeno clásico de Asch. En la reunión siguiente, seis sujetos afirmaron reconocer una descripción detallada del procedimiento original de Asch, pero ninguno afirmó haberlo asociado anteriormente con sus propios rasgos de conformidad.

Había dos experimentadores: un varón y una mujer. Cada uno trabajaba con la mitad de los sujetos varones y la mitad de las mujeres en cada condición experimental. Sin embargo, en los análisis estadísticos no se detectaba ningún efecto principal o interacción relacionados con el sexo del sujeto o el experimentador; por ello, ignoramos estas variables en la posterior presentación y discusión de los datos.

TABLA 1
Duración de los estímulos en los ensayos críticos

Número del ensayo	Duración del tono 1	duración del tono 2	tono 1- tono 2	tono 1-tono 2 tono 2
4	3.0	2.1	.9	.42
8	4.6	3.0	1.6	.53
10	5.2	3.6	1.6	.44
14	3.2	1.9	1.3	.68
18	4.7	2.7	2.0	.74
20	5.2	3.4	1.8	.53
22	1.5	.8	.7	.88

(Tiempo en segundos.)

Estímulos experimentales

Los 24 pares de estímulos presentados a los sujetos en la tarea de juicio eran tonos grabados previamente de duración y frecuencia variables, que originalmente habían sido generados por un audiooscilador. Se había realizado una prueba preliminar para seleccionar duraciones que pudieran distinguirse fácilmente pero capaces de producir tasas de conformidad que se acercaran a la del 36 por 100 citado por Asch (1955).

Los tonos presentados en los siete ensayos críticos de conformidad en que los cómplices se equivocaban deliberadamente en sus juicios variaban de duración desde .8 hasta 5.2 segundos con una diferencia entre tonos que se ordenaba desde .7 hasta 2.0 segundos (ver Tabla 1). También se presentaron parejas de estímulos similares en los ensayos «no críticos», en que los cómplices expre-

saban juicios correctos. En los ensayos no críticos el tono más largo se presentaba el primero en dos tercios de las ocasiones.

Procedimientos iniciales para todas las condiciones experimentales

Antes de que la sesión empezara, los cómplices y los sujetos conversaban durante varios minutos fuera de la habitación experimental. Los cómplices no daban ningún indicio de conocerse entre sí ni de saber nada sobre el experimento.

El experimentador conducía a los participantes al laboratorio, que contenía cuatro cabinas adyacentes con una silla colocada frente a cada cabina. Los cómplices se sentaban rápidamente en las tres sillas a la izquierda del experimentador, dejando la cuarta para el sujeto. El experimentador, en primer lugar, daba

las gracias a los participantes por ofrecerse voluntarios y luego les explicaba que realizaba una prueba previa para seleccionar estímulos para un experimento de percepción que implicaría juicios sobre las duraciones relativas de los tonos en diversas circunstancias (p. ej., con o sin distracción y con varios incentivos para los juicios correctos). Insistía en que en el experimento «formal» de percepción utilizaría las cabinas a prueba de ruidos, situadas detrás de las sillas de los sujetos pero que las cabinas no tenían todavía la instalación eléctrica y eran innecesarias para la prueba previa informal que iban a realizar a continuación.

Las instrucciones del experimentador para la tarea de discriminación seguían así: «Habrà una serie de ensayos en los que ustedes oirán dos tonos. Su tarea consiste en decir, después de cada ensayo, qué tono dura más. Como lo estamos haciendo informalmente, pueden simplemente decir en voz alta su respuesta, después de cada ensayo.»

En ese momento, el experimentador hacía una pausa para las preguntas y uno de los cómplices preguntaba: «¿Importa quién sea el primero?» El experimentador respondía que sería más fácil registrar las respuestas si los participantes expresaban sus contestaciones en el orden en que estaban sentados. Acompañándose con un gesto, aseguraba que las respuestas del sujeto seguían siempre a las de los tres cómplices.

Manipulación de la atribución

El siguiente conjunto de instrucciones describía los beneficios que se aplicarían en los ensayos críticos y no críticos en las tres condiciones experimentales (haciendo variar las posibles fuentes de atribución). Estos beneficios se ilustraban con grandes cartulinas que permanecían visibles a lo largo de todo el estudio. El experimentador se refería específicamente a estas ayudas visuales durante sus descripciones iniciales y en sus inten-

tos posteriores de clarificar la estructura pertinente de los beneficios potenciales de cada participante en cada ensayo.

Condición de Asch. El experimentador explicaba que, en cada ensayo, cada uno de los cuatro participantes recibiría 10 puntos por adivinar correctamente que el tono 1 era más largo, 10 puntos por adivinar correctamente que el tono 2 era más largo y 0 puntos por cualquier respuesta incorrecta. Esta matriz asimétrica queda ilustrada en la Tabla 2a.

Prioridades diferentes. El experimentador afirmaba que en la mayoría de los ensayos los participantes recibirían 10 puntos por cualquier respuesta correcta (Tabla 2a), pero en varios ensayos «especiales» se recompensaría con 100 puntos a cualquiera que adivinara que el tono 2 era más largo mientras que sólo se recompensaría con los 10 puntos típicos al que adivinara correctamente que el tono 1 era más largo (Tabla 2b). Insistía en que las respuestas incorrectas recibirían siempre 0 puntos y luego terminaba con la promesa de que en cada ensayo él indicaría claramente si se aplicaba la matriz típica (simétrica) o la especial (asimétrica).

Beneficios diferentes. El experimentador describía primero la matriz simétrica (Tabla 2a) e indicaba que se aplicaría para todos los participantes en «la mayoría de los ensayos». A continuación introducía la matriz asimétrica (Tabla 2b) y explicaba que se aplicaría sólo en algunos «ensayos especiales» y «sólo para ciertos sujetos», característica del procedimiento que él justificaba pretendiendo un interés en «tener a diferentes personas trabajando en la misma tarea de juicio por diferentes recompensas». El experimentador luego afirmaba simplemente que en los ensayos especiales la matriz asimétrica sería aplicada para los sujetos 1, 2, 3 (es decir, los cómplices), pero no para el sujeto 4 (es decir, el único sujeto ingenuo). El sujeto 4, se recalca, siempre recibiría puntos de acuerdo con la matriz simétrica típica. Estas instrucciones terminaban con la promesa del experimentador de que en

cada ensayo él utilizaría las ayudas visuales disponibles para dejar claro qué beneficios se aplicaban a los diversos participantes.

TABLA 2
Ejemplo de matrices simétricas y asimétricas

Respuesta del sujeto	Puntos para la respuesta correcta	
	Tono 1	Tono 2
(a) matriz de suma simétrica		
tono 1	10	0
tono 2	0	10
(b) matriz de suma asimétrica		
tono 1	10	0
tono 2	0	100

TABLA 3
Asociación de matrices simétricas y asimétricas con los ensayos críticos y no críticos para sujetos y cómplices

Ensayo	Condición		
	Asch	dif. prioridades	dif. sumas
Crítico			
sujetos	Simétrico	Asimétrico	Simétrico
cómplices	Simétrico	Asimétrico	Asimétrico
No crítico			
sujetos	Simétrico	Simétrico	Simétrico
cómplices	Simétrico	Simétrico	Simétrico

(Téngase en cuenta la excepción del ensayo 16; *vid.* nota 1.)

Todas las condiciones. Los participantes oían entonces los 24 pares de tonos. Después de cada par los tres cómplices primero y luego el sujeto decían individualmente en voz alta sus respuestas cuando el experimentador mostraba los beneficios que recibirían. Los ensayos 4, 8, 10, 14, 18, 20 y 22 eran los ensayos críticos en que los cómplices decían incorrectamente que el tono 2 era más largo; en los otros 17 ensayos los cómplices daban la respuesta correcta.

La Tabla 3 indica la asociación entre los ensayos críticos y la presentación de matrices simétricas o asimétricas. Es esta asociación la que constituye la manipulación de la atribución en el experimento. En la condición de Asch, el hecho de que los beneficios fueran simétricos para todos los sujetos en todos los ensayos no podía explicar los casos de desacuerdo o inconformismo en los ensayos críticos; por tanto, la característica esencial de la situación de Asch quedaba reproducida en esta situación. En las otras dos condi-

ciones, las discrepancias entre el juicio del sujeto y el de sus compañeros se asociaban sistemáticamente con la introducción de matrices asimétricas (1). En la condición de prioridades diferentes, la asimetría era la misma para el disconforme potencial y el resto, pero aquél podía suponer que él y sus compañeros habían valorado con una jerarquía diferente esa asimetría al hacer sus juicios; además, el sujeto podía anticipar la posibilidad de una atribución similar por parte de sus compañeros. En la condición de beneficios diferentes, el sujeto podía atribuir los desacuerdos al hecho de que los beneficios simétricos y asimétricos tuvieran distintos efectos, y podía suponer que sus compañeros lo atribuirían a lo mismo.

Condiciones de control. Un total de 40 sujetos de control, 20 varones y 20 mujeres juzgaron las longitudes relativas de los pares de tonos en dos situaciones de grupo. Se habló a los sujetos de que se iba a realizar un futuro experimento de percepción para el que estaban sirviendo como sujetos de prueba previa. Luego se les dio la instrucción de que escribieran el número «1» ó el «2», para dar su respuesta, después de la presentación de cada par de tonos. Esta condición proporcionó una línea base de la «tasa de errores» con la que podían compararse las tasas de conformidad de las tres condiciones experimentales.

Valoraciones de la confianza y procedimientos finales

Después del último ensayo, se distribuyeron cuestionarios para que los sujetos evaluaran la confianza que tenían en sus respuestas. En ellos, los sujetos señalaban un porcentaje entre 0 por 100 y 100 por 100 para indicar lo seguros que estaban de haber conseguido: *a)* los 24 ensayos correctos, *b)* al menos 22 ensayos correctos, *c)* al menos 20 ensayos correctos y *d)* al menos 18 ensayos correctos.

RESULTADOS

Datos sobre la conformidad

Los datos que prueban las principales predicciones experimentales fueron los proporcionados por las siete pruebas de conformidad. Pero antes de atender a los datos pertinentes, es importante observar que en ninguna de las tres condiciones experimentales, los sujetos cometían ningún «error» en los 17 ensayos no críticos; es decir, ningún sujeto disintió nunca del consenso del grupo en la respuesta correcta.

La Tabla 4 presenta los datos básicos para nuestro estudio. Es evidente que se crearon presiones a la conformidad en las tres condiciones experimentales porque en las tres condiciones se producían más errores en los ensayos críticos que en la condición de control. Es también evidente que estas tres condiciones diferentes de atribución produjeron diferentes tasas de conformidad. Como anticipábamos, la tasa más alta de conformidad (y, por tanto, el menor inconformismo) se dio en la condición de Asch (26 por 100) y se obtuvieron tasas más bajas en la condición de prioridades diferentes (18 por 100) y en la de beneficios diferentes (10 por 100).

Los análisis de contrastes revelan hasta qué punto confirmaban estos resultados las predicciones experimentales. El número medio de «errores» críticos cometidos por los sujetos en la condición de Asch excedía a las medias de las otras dos condiciones en que el desacuerdo o inconformismo podía atribuirse a diferencias de beneficios o de prioridades, $F(1,108)=8.12$, $p<.01$. También se confirmó la predicción más específica referida al grado de conformidad e inconformismo en las tres condiciones (2). El contraste lineal pertinente, que asignaba pesos de 1, 0, —1, respectivamente, a la condición de Asch, la de prioridades diferentes, y la de beneficios diferentes, dio un resultado claramente significativo, $F(1,108)=11.36$, $p<.01$, con un residuo insignificante. El examen

TABLA 4
Conformidad en los ensayos críticos

Estadístico	Condición			
	Asch	dif. prioridades	dif. sumas	control
Total errores (a)	72	50	27	10
% errores/posibles errores	25.7	17.9	9.6	3.6
Núm. de Ss con al menos un error	27	21	18	9
Media del núm. de errores/sujetos conformistas	2.67	2.38	1.50	1.11 (b)
Media del núm. de errores/todos los sujetos	1.80	1.25	.68	.25

En cada condición $n=40$.

(a) Número total posible=280.

(b) En la condición de control el cálculo se refiere a la media de errores cometidos por los nueve sujetos que cometieron al menos un error al juzgar los estímulos críticos.

más detallado de los datos demuestra que las diferencias de tasas totales de conformidad reflejaban diferencias tanto en el número de conformistas como en la frecuencia con la que cedían.

La condición de control produjo ocho sujetos que cometieron un error y uno que cometió dos errores en los estímulos críticos. Aunque esta tasa de error del 3,6 por 100 era mucho más baja que la tasa de conformismo obtenida en las condiciones experimentales, es más alta de lo que se hubiera deseado o esperado en una reproducción conceptual del fenómeno de Asch. Algunos de estos errores pueden deberse a que la situación de grupo grande producía cierto ruido inevitable y podía contribuir a que los sujetos se confundiesen y distrajesen. Es evidente, sin embargo, que la tarea de discriminación requerida para producir tasas modestas de conformismo en las condiciones experimentales era más difícil que la utilizada por Asch.

Valoraciones de confianza

Las valoraciones de confianza que realizaron los sujetos después del experimento revelaron efectos adicionales de las manipulaciones de la atribución (Ta-

bla 5). Los 13 sujetos que disintían sistemáticamente en la condición de Asch informaron que tenían una confianza del 54,2 por 100 en haber adivinado correctamente en los 24 ensayos y sólo el 80 por 100 de confianza en haber adivinado correctamente hasta 20 ensayos. Como preveíamos, los que disintían consistentemente en las condiciones de prioridades diferentes e influencias diferentes expresaban mayor confianza en sus juicios (3).

Cuando se utiliza un índice de confianza combinado para contrastar los disconformes de Asch con los disconformes de las otras dos condiciones, resulta un valor F claramente significativo, $F(1,51) = 7.94$, $p < .01$. La tendencia lineal a la confianza creciente desde la condición de Asch hasta la de beneficios diferentes, pasando por la de prioridades diferentes, es también significativa, $F(1,51) = 11.42$, $p < .01$ la confianza de los 22 sujetos que disintían consistentemente y que podían atribuir sus desacuerdos a las diferencias de beneficios es particularmente notable. Estos disconformes, de hecho, tenían tanta confianza en sus respuestas como los 31 sujetos del grupo de control cuyos registros sin errores se habían obtenido en ausencia de cualquier presión grupal.

TABLA 5

Calificaciones de confianza en los disidentes consistentes

Calificación	Condición			
	Asch	Dif. prioridades (n=19)	Dif. sumas (n=22)	Control (n=31)
Esperanza de ensayos correctos:				
24	54.2	73.9	84.8	86.6
22 ó más	65.4	80.3	94.5	93.4
20 ó más	80.0	87.1	97.7	96.3
18 ó más	91.5	93.9	99.1	98.9
Índice combinado:				
Suma de las calificaciones de confianza	291.2	335.2	376.1	375.2

(Cada sujeto escribió un porcentaje entre 0 por 100 y 100 por 100 para calificar su confianza en que había hecho el número de ensayos correctos especificados.)

DISCUSION

Presiones de conformidad y procesos de atribución

El intento de apreciar más a fondo la significación del fenómeno de Asch llevó inicialmente a un examen minucioso de la crisis de atribución afrontada por los sujetos de Asch y, en última instancia, a una hipótesis más general sobre el papel de los procesos de atribución en la mediación de la conformidad y el inconformismo. En apoyo de este análisis se diseñaron condiciones experimentales en que se manipulaba la capacidad de los disidentes potenciales de explicar sus desacuerdos con sus compañeros y suponer que se harían interpretaciones satisfactorias de su inconformismo por parte de sus compañeros. Como se predecía, la frecuencia del inconformismo y la confianza de los disidentes aumentaban cuando las condiciones experimentales pertinentes permitían resolver satisfactoriamente este problema de atribución.

Pensamos que la situación de Asch creaba presiones de conformidad sin paralelo, debido a la crisis de atribución que provocaba en el sujeto. Decíamos, ade-

más, que esta crisis se debía, sobre todo, al hecho de que la tarea de juicio no tenía ninguna ambigüedad. Pero, al mismo tiempo, hemos observado que los juicios ambiguos, difíciles o subjetivos, suelen provocar tasas de conformidad más altas que las citadas por Asch (ver la revisión de Allen, 1956, pp. 167-168). El lector puede confundirse con esta aparente paradoja si no tiene la precaución de distinguir entre *tasa* de conformidad y *presiones* a la conformidad.

La tasa de conformidad refleja la resultante de dos fuerzas opuestas. La primera fuerza es la presión a la conformidad; esta fuerza ha constituido el tema central de los análisis de atribución presentados en este artículo. La otra fuerza es la presión para permanecer independiente, una fuerza *restrictiva* que hasta ahora ha recibido poca atención. A medida que los juicios se hacen más difíciles, ambiguos o subjetivos, las presiones a la independencia van reduciéndose. El sujeto de Asch que se conforma debe pagar un precio muy alto. Debe admitir en privado que es un débil que ha cedido ante una mayoría objetivamente equivocada (en cuyo caso se ha rendido ante sus inferiores) o que no puede hacer juicios sim-

ples sobre la realidad y ni siquiera puede decir si un juicio es fácil o difícil. En tareas más típicas de juicio, más complejas y subjetivas, los costes que restringen la conformidad tienden a ser más modestos. El conformista puede creer que ha evitado una confrontación inútil y, probablemente, reñida sobre un problema que no tiene una respuesta correcta simple, con lo que da una muestra de tacto o buenos modales más que una evidencia de su debilidad personal. Como mucho se verá forzado a reconocer en privado que su sofisticación, su buen gusto y su conocimiento de algunos temas o capacidad de juicio pueden ser distintos que los de la mayoría. La situación de Asch produce así tasas de conformidad relativamente bajas, *a pesar de* que las presiones a la conformidad son muy poderosas porque generan fuerzas igual de poderosas en el sujeto que le llevan a la independencia. Es este conflicto entre fuerzas opuestas el que lleva en parte a la sensación de incomodidad e incertidumbre de los sujetos de Asch, que tan convincentemente describe este autor.

Del análisis precedente se obtiene una implicación: la magnitud de las presiones a la conformidad puede inferirse a partir de las tasas de conformidad sólo cuando las fuerzas restrictivas permanecen constantes. Nuestra estrategia de investigación se guió, en parte, por esta consideración: para determinar el impacto de los procesos de atribución en las presiones a la conformidad, era necesario manipular la atribución de tal manera que se mantuviera constante la tarea de juicio y otros factores que pudieran influir en las presiones que limitan la conformidad.

Atribuciones externas e internas

Los resultados de este experimento apoyan algunas especulaciones, planteadas antes, sobre el impacto relativo de las explicaciones externas e internas (o «situacionales» frente a «disposicionales») del inconformismo. Tal como pre-

decíamos, los sujetos se sentían libres de las presiones de grupo cuando ellos y los demás podían atribuir sus posibles desacuerdos al hecho de que las fuerzas externas (o beneficios potenciales) que influían en el disidente eran diferentes de las que influían en la mayoría. Cuando tales factores externos eran idénticos para el disconforme y la mayoría, en una condición experimental, el impacto del grupo aumentaba algo, pero seguía siendo solo moderado.

Para explicar la disparidad de juicios en la condición de deferencias de prioridades, el sujeto podía suponer que había asignado una prioridad menor —en comparación con sus compañeros— a los incentivos de la matriz de beneficios; además, podía anticipar que ellos atribuirían a lo mismo su inconformismo. Sospechamos que estas atribuciones disposicionales son casi siempre, en el caso del conformismo, menos satisfactorias y más amenazadoras que las atribuciones situacionales para los sujetos. Ningún disidente, sin embargo, experimentaba problemas de atribución tan desconcertantes o amenazadoras como las de los sujetos de Asch. En sus intentos de explicar el desacuerdo y anticipar las atribuciones de sus compañeros, éstos no podían detectar ningún factor situacional pertinente y sólo podían postular la influencia de diferencias de disposiciones en las capacidades perceptivas más básicas.

El hecho de que se obtuviera una tasa más alta de conformidad en la situación de Asch que en la de prioridades diferentes merece otro comentario. La recompensa potencial del desacuerdo era igual en ambas condiciones (10 puntos), pero la recompensa potencial de la conformidad era 10 veces mayor en la condición de prioridades diferentes que en la condición de Asch (100 puntos frente a 10 puntos). Así, la diferencia en las tasas de conformidad se debía a una influencia de los procesos de atribución suficientemente grande como para vencer cualquier influencia simple de los

beneficios en la elección de los sujetos (ver nota 2).

La dicotomía público-privado

Prácticamente en todas las discusiones de la influencia social se ha distinguido entre la condescendencia o conformidad pública y la disidencia privada en el juicio o la creencia (sobre todo, Dutsch y Gerard, 1955; Kelman, 1958). En este artículo, esta distinción nos llevó a utilizar las «medidas de confianza» además de los índices usuales de conformidad o disidencia públicas. Esta distinción era también evidente en la hipótesis de que los juicios privados y la confianza de los sujetos en ellos dependen de su capacidad para explicar las discrepancias de juicio mientras que las respuestas públicas dependen mucho de las expectativas sobre las atribuciones de los demás.

Pero desde el punto de vista de la teoría de la atribución, la dicotomía público-privado es, quizá, menos importante que el problema de la «inferencia correspondiente» (cf. Jones y Davis, 1965). En determinadas circunstancias, el disidente potencial puede suponer que las respuestas públicas de sus compañeros no corresponden a sus juicios privados. Del mismo modo, puede especular sobre si sus compañeros supondrán una correspondencia entre su propia respuesta pública y privada. Es evidente que los sujetos se sentirán más libres de presiones a la conformidad cuando supongan que sus compañeros no dicen en público lo que piensan en privado debido a ciertas consideraciones sobre los posibles beneficios. Sin embargo, hay algunas situaciones en que el sujeto puede estar más dispuesto a expresar su inconformismo porque cree que sus compañeros suponen que su oposición pública enmascara un asentimiento privado con sus opiniones.

Podemos interpretar los resultados de este estudio en términos de un análisis de atribución, en que se da mucha importancia a la correspondencia que el sujeto

percibe entre el juicio público y el privado. Tanto los sujetos de la condición de beneficios diferentes, como los de la condición de prioridades diferentes (pero no de la condición de Asch) podían suponer que las respuestas manifiestas de los cómplices en los ensayos críticos eran «jugadas temerarias» incitadas por las atractivas ventajas que les ofrecía la matriz asimétrica de beneficios y, por tanto, que esos juicios públicos no correspondían con las impresiones privadas. En la condición de beneficios diferentes, los sujetos podían, además, anticipar que su propio inconformismo sería atribuido por sus compañeros al hecho de no poder obtener unas gratificaciones tan atractivas. En la condición de prioridades diferentes, el sujeto tenía que atribuir el desacuerdo en las respuestas públicas a alguna diferencia disposicional entre él y sus compañeros y a suponer que sus compañeros también lo harían así; pero esta diferencia podía consistir en tener mayor o menor afición a «arriesgarse por una buena recompensa», una diferencia individual concreta que el disconforme puede estar perfectamente dispuesto a reconocer o a que le reconozcan los demás.

No hay forma de determinar si los sujetos de este experimento resolvieron sus problemas de atribución recurriendo a la distinción entre conductas públicas y juicios privados, pero el peso del argumento general de este artículo no exige tal determinación. En la sociedad, el disconforme potencial se enfrenta constantemente con el dilema de interpretar la conducta y anticipar las interpretaciones de los demás. A veces puede identificar (o proponer) factores que suponen distorsión del juicio privado; otras, sus explicaciones pueden implicar posibles discrepancias entre juicios públicos y privados; y aun otras, puede atender a ambas posibilidades o dejar de considerar la dicotomía. Prescindiendo del carácter de su intento de resolver los problemas de atribución, su éxito o fracaso determinará su susceptibilidad a las presiones del grupo, en la forma señalada.

Estrategia de investigación

Los investigadores, conscientes de las restricciones de espacio de nuestras revistas principales, no suelen discutir la estrategia general que subyace a sus estudios particulares. Sin embargo, el desafío provocativo de MacGuire (1973) a los objetivos, la base lógica y la táctica de la investigación contemporánea en psicología social nos anima a plantear este tipo de temas en este estudio. El intento de nuestra demostración y el espíritu de nuestro informe eran polémicos: primero tratábamos de persuadir al lector de que los experimentos de Asch no demostraban la tiranía del grupo sobre el individuo, sino la influencia de problemas irresueltos e irresolubles de percepción y atribución interpersonales. Intentamos después discutir los problemas de atribución y las soluciones paradigmáticas que caracterizan las confrontaciones cotidianas entre el disconforme y sus compañeros y, finalmente, ilustrar con analogías de laboratorio estas confrontaciones.

MacGuire (1973) plantea algunas cuestiones penetrantes sobre el criterio de «no obviedad», que se ha convertido en un lema para los psicólogos sociales. Este estudio, quizá, vuelve a replantear este problema. Esperábamos que nuestras demostraciones no fuesen «obvias» y resultaran provocadoras para el lector que, antes del análisis conceptual y la discusión, no hubiera tenido en cuenta el papel crítico de los procesos de atribución en la situación de Asch o en otras situaciones de conformidad. Pero no nos hacíamos ninguna ilusión de que nuestro argumento general sobre la relación entre los procesos de atribución y la conformidad fuera contraintuitivo. Es evidente que podría manipularse la atribución de manera que influyera, casi con seguridad en las tasas de conformidad,

de una forma obvia y que no obligaría al lector a modificar su comprensión de los fenómenos de conformidad o de la investigación previa. Supongamos, por ejemplo, que los cómplices, pero no el otro sujeto, llevaran gafas semiopacas en la situación de Asch, o que se avisara al sujeto de la posible confabulación entre sus compañeros y el experimentador, o que se le permitiera oír por casualidad a sus compañeros tramar un castigo al experimentador por alguna afrenta pasada a su dignidad o inteligencia. Es evidente que estas condiciones permitirían al sujeto interpretar los aparentes desacuerdos del juicio, satisfacer sus aprehensiones sobre la interpretación dada a su disconformidad por sus compañeros, y es casi seguro que eliminarían toda conformidad. Por tanto, en cierto modo, los investigadores han fracasado si han utilizado simplemente manipulaciones sutiles y complicadas para probar un argumento general que, pensándolo bien, podría ser aceptado sin demostración. Sólo habremos tenido éxito en la medida en que se hayan modificado las concepciones más amplias de nuestros lectores sobre la influencia social por nuestros argumentos y nuestras demostraciones. Es más, sólo habremos tenido éxito si hemos animado a futuros investigadores a plantear cuestiones diferentes, a utilizar procedimientos diferentes, a preocuparse por variables moduladoras diferentes en sus intentos de entender la conformidad y el inconformismo en la situación de Asch y en nuestra sociedad. En esta breve discusión de la estrategia táctica de investigación se hace patente nuestra profunda deuda con Asch, porque sus estudios sobre conformidad proporcionaron el modelo clásico de investigación, que no probó ninguna hipótesis que no fuera evidente pero desafío profundamente nuestra visión del hombre social y conformó nuestra investigación.

Notas

(1) Tanto en la condición de beneficios diferentes como en la de prioridades diferentes la matriz asimétrica de beneficios (que favorecía la adivinación del tono 2) era introducida en un ensayo no crítico (ensayo 16) en el que el tono 2 era el más largo de los dos presentados. Los cómplices juzgaron correctamente en este ensayo igual que el sujeto. Este procedimiento se diseñó para evitar que los sujetos se formaran la hipótesis de que la respuesta aparentemente favorecida por la asimetría de los beneficios nunca era la correcta.

(2) Los dos contrastes citados no son ortogonales y no proporcionan dos pruebas independientes de la hipótesis sobre la relación entre los procesos de atribución y conformidad que se plantea en este estudio. Más bien el segundo es una prueba específica del razonamiento que inspiraba al primero. Un contraste simple entre las condiciones de beneficios diferentes y prioridades diferentes es ortogonal a los citados y es estadísticamente significativo $F(1, 76) = 3.96$, $p = .05$. Este contraste, sin embargo, se ve confundido por el efecto potencial de la diferencia de beneficios que podían obtener los sujetos, deleída a que en la condición de prioridades diferentes se ofrecía una recompensa potencial de 100 puntos si la respuesta conformista se probaba correcta y en la condición de beneficios diferentes se ofrecía una recompensa potencial de 10 puntos. Después de terminar el experimento citado aquí, los investigadores probaron a un grupo de control adicional de 17 sujetos. Estos sujetos se enfrentaban a la misma matriz asimétrica de beneficios que los sujetos del experimento, pero escribían sus juicios en privado sin exponerse a cómplices que los confundieran. El resultado en esta condición de control fue una tasa de error del 5,9 por 100 en los ensayos «críticos», que se comparó con la tasa de 3,6 por 100 de la condición de control original que no había propiciado beneficios asimétricos. Por tanto, debemos subrayar que los efectos de las diferencias de beneficios en el experimento original son *contrarios* a la predicción probada en el primer contraste que señalábamos antes, y se ven neutralizados por los pesos asignados en el segundo contraste.

(3) La exclusión de los conformistas en estas comparaciones de valoraciones de confianza da lugar a un posible problema de interpretación. Los conformistas eran, probablemente, los sujetos cuya confianza en sus impresiones iniciales se veía más debilitada por el desacuerdo de la mayoría; además, la incidencia de la conformidad (y por tanto la exclusión de sujetos) fue desigual en las tres condiciones experimentales. Sin embargo, es evidente que este posible artefacto actuaba en contra de las predicciones experimentales. Estas quedaban confirmadas, ya que las condiciones de las que se excluyó un número mayor de «conformistas» eran precisamente aquellas en que se predecía que los disconformes estarían menos seguros de sus respuestas.

Referencias bibliográficas

- ALEXANDER, C. N., y KNIGHT, G. W.: «Situational identities and social psychological experimentation». *Sociometry*, 1971, 34, 65-82.
- ALEXANDER, C. N., y SAGUTUN, I.: «An attributional analysis of experimental norms». *Sociometry*, 1973, 36, 127-142.
- ALLEN, V. L.: «Situational factors in conformity», en L. Berkowitz (Ed.), *Advances in experimental social psychology* (Vol. 2), Nueva York: Academic Press, 1965.
- ASCH, S. E.: «Effects of group pressure on the modification and distortion of judgments», en H. Guetzkow (Ed.), *Groups, leadership, and men*, Pittsburgh, Pa.: Carnegie Press, 1951.
- ASCH, S. E.: «Opinions and social pressures». *Scientific American*, 1955, 193, 31-35.
- ASCH, S. E.: «Studies of independence and conformity, a minority of one against a unanimous majority». *Psychological Monographs*, 1956, 70 (9, Total No. 416).
- BACK, K. W.: «Influence through social communication». *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 1951, 46, 9-23.
- BEM, D. J.: «An experimental analysis of self-persuasion». *Journal of Experimental Social Psychology*, 1965, 1, 199-218.
- BEM, D. J.: «Self-perception: An alternative interpretation of cognitive dissonance phenomena». *Psychological Review*, 1967, 74, 183-200.
- BEM, D. J.: «Self-perception theory», en L. Berkowitz (Ed.), *Advances in experimental social psychology* (Vol. 6), Nueva York: Academic Press, 1972.
- COLEMAN, J. F.; BLAKE, R. R., y MOUTON, J. S.: «Task difficulty and conformity pressures». *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 1958, 57, 120-122.

- DEUTSCH, M., y GERARD, H. B.: «A study of normative and informational social influences upon individual judgment». *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 1955, 51, 629-636.
- GERARD, H. B.: «The anchorage of opinions in face-to-face groups». *Human Relations*, 1954, 7, 313-325.
- HEIDER, F.: *The psychology of interpersonal relations*, Nueva York: Wiley, 1958.
- JACKSON, J. M., y SALTZSTEIN, H. D.: «The effect of persongroup relationships on conformity processes». *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 1958, 57, 17-24.
- JONES, E. E., y DAVIS, K. E.: «From acts to dispositions: The attribution process in person perception», en L. Berkowitz (Ed.), *Advances in experimental social psychology* (Vol. 2), Nueva York: Academic Press, 1965.
- JONES, E. E., y GERARD, H. B.: *Foundations of social psychology*, Nueva York: Wiley, 1967.
- JONES, E. E., y WEINER, B.: *Attribution: Perceiving the causes of behavior*, Morristown, N. J.: General Learning Press, 1973.
- JONES, E. E.; WELLS, H. H., y TORREY, H.: «Some effects of feedback from the experimenter on conformity behavior», *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 1958, 57, 207-213.
- KELLEY, H. H.: «Attribution theory in social psychology», en D. Levine (Ed.), *Nebraska Symposium on Motivation* (Vol. 15), Lincoln: University of Nebraska Press, 1967.
- KELMAN, H. C.: «Compliance, identification and internalization: Three processes of opinion change», *Journal of Conflict Resolution*, 1958, 2, 51-60.
- MCGUIRE, W. J.: «The yin and yang of progress in social psychology: Seven koan», *Journal of Personality and Social Psychology*, 1973, 26, 446-456.
- THIBAUT, J. W., y STRICKLAND, L. H.: «Psychological set and social conformity», *Journal of Personality*, 1956, 25, 115-129.
- TUDDENHAM, R. D., y MACBRIDE, P.: «The yielding experiment from the subject's point of view», *Journal of Personality*, 1959, 27, 259-271.