



Unidad 14

Pensamiento, conducta e influencia social



1. La psicología social

Los seres humanos nacen y se desarrollan en un contexto social y adquieren hábitos, valores y pautas de conducta a través de la interacción social.

La psicología social investiga cómo influye la presencia de los otros en los pensamientos y conductas de las personas. El medio cultural, la estructura social y sus experiencias influyen en la identidad social y en cómo perciben e interpretan la realidad social.

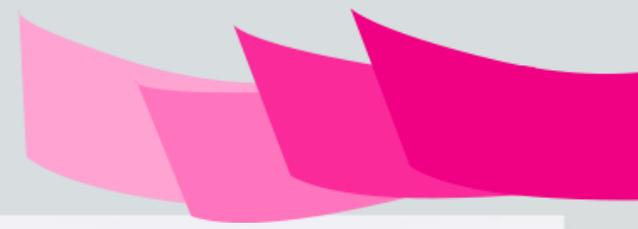
1.1 Interacción individuo-sociedad

La **psicología social** investiga cómo las personas se influyen y se relacionan.

En la actualidad, la globalización económica liberal, el desarrollo de las tecnologías de la información y la comunicación, el hiperconsumo, los flujos migratorios, etc., son fenómenos de nuestro tiempo que implican grandes cambios sociales.

La importancia de la matriz social en la explicación de la conducta humana exige un examen del pensamiento social: percepción (conocimiento de las personas), atribución (conocer las causas de la conducta propia y ajena) y cognición (conocimiento de la «realidad social»).

También estudiaremos las actitudes y algunas características de la conducta social: como las causas de la xenofobia y el fanatismo.



1.2 La investigación psicosocial

El tipo de método elegido por un investigador dependerá del fin de la investigación. Los psicólogos distinguen entre la investigación cuantitativa, que se realiza mediante escalas, test y cuestionarios, y la investigación cualitativa, realizada mediante entrevistas, grupos de discusión o historias de vida.

A. Método observacional

Se pretende describir un fenómeno problemático: ¿ocurre X? Toda investigación comienza con la observación y el registro de hechos, aunque su objetivo es saber las causas.

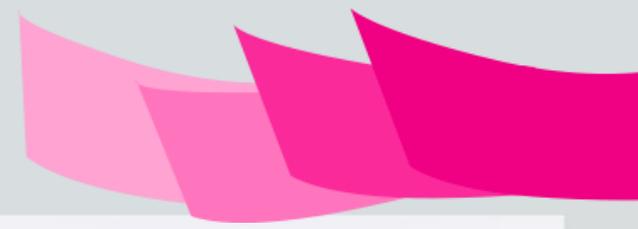
B. Método correlacional

La investigación correlacional analiza cómo la variación de una conducta se relaciona con la variación de otra, con encuestas sistemáticas.

C. Método experimental

Sirve para obtener información causal. En el laboratorio los experimentadores pueden cambiar una variable y luego otra y descubrir cómo estas afectan a la conducta.

La investigación sistemática de laboratorio permite comprender mejor la complejidad de las acciones humanas que la introspección o la simple observación. ¿Qué podemos aprender de este experimento? Zimbardo destaca la potencia de las presiones situacionales y la variabilidad de nuestra conducta de un momento o lugar a otro. Los experimentos psicosociales plantean algunos problemas éticos, como el uso del engaño en la investigación y el daño físico o psicológico que puedan sufrir los participantes.



2. El pensamiento social

La psicología social investiga cómo las personas conocen y procesan la información de su medio social. El estudio de la percepción, la atribución de la causalidad y la cognición social demuestran la flexibilidad de la conducta humana y la importancia del conocimiento interpersonal, ya que la comunicación es una necesidad básica de los seres humanos.

2.1. Percepción de personas

La vida social consiste en la relación e interacción con otras personas. Vivimos y trabajamos juntos, y deseamos explicarnos por qué se comportan de determinada manera. Nuestras percepciones y juicios sobre las acciones de los otros están influidos por los supuestos que hacemos de sus estados internos.

La percepción social es el proceso por el cual las personas seleccionan, organizan e interpretan los estímulos para crear una imagen coherente y significativa del mundo que les rodea. Tenemos una perspectiva diferente cuando observamos y cuando actuamos en la vida social.

Las distorsiones de la percepción social más representativas son:

- Error de primacía.
- Efecto de halo.
- Personalidad implícita.
- Correlación ilusoria.



2.2. Atribución de causalidad

La atribución es la creencia de una persona sobre las causas de las conductas propias y ajenas. Para movernos en nuestro entorno social y comprender a otras personas necesitamos saber por qué se comportan cómo lo hacen.

Al atribuir causalidad a la conducta, distinguimos entre factores personales (p. ej., personalidad, aptitud) y factores ambientales (p. ej., situaciones, presión social). Los primeros son ejemplos de una atribución interna (o disposicional) y los segundos, de una atribución externa (o situacional).

¿Cuáles son los principales errores de atribución? Los psicólogos sociales, al estudiar cómo interpretamos el mundo social, han identificado varios sesgos:

- Subestimamos el poder de la situación.
- Sesgo favorable al yo.
- Sesgo actor-observador.

Conducta-conflicto	Explicación del actor (agente de la conducta)	Explicación del observador (otro miembro de la pareja)
<i>Abandono del entrenamiento y de la actividad deportiva.</i>	<i>Exige mucho tiempo y mis ocupaciones me lo impiden.</i>	<i>Es demasiado perezoso y carece de espíritu deportivo.</i>
<i>Pesimismo extremo en la visión de la realidad.</i>	<i>Soy realista y me atengo a los hechos.</i>	<i>Es muy cerrado de mente y solo ve lo que está mal.</i>
<i>Abuso de bebida y mezcla de bebida y marihuana.</i>	<i>Disfruto relajándome con la bebida y la marihuana porque así consigo desinhibirme.</i>	<i>Es un adicto y no tiene autocontrol.</i>
<i>Discusión violenta de pareja.</i>	<i>Me saca de mis casillas que nunca reconozca sus errores y renuncie a comprenderme.</i>	<i>Nunca puede relajarse y mucho menos perder una discusión.</i>

2.3. La cognición social

La cognición social es el proceso por el cual elaboramos, interpretamos y utilizamos los conocimientos sobre el mundo social. Esta capacidad se adquiere a través de la socialización (familia y escuela) y del aprendizaje, de los mensajes que recibimos a través de los medios de comunicación y de las experiencias vividas.

Ejemplos de conservadurismo cognitivo son:

- La primera información que reciben suele ser la que más influye.
- Las categorías de fácil acceso son las más usadas para formular juicios.
- Los estereotipos distorsionan la elaboración de información.
- La memoria se reconstruye para que se ajuste a las perspectivas actuales.

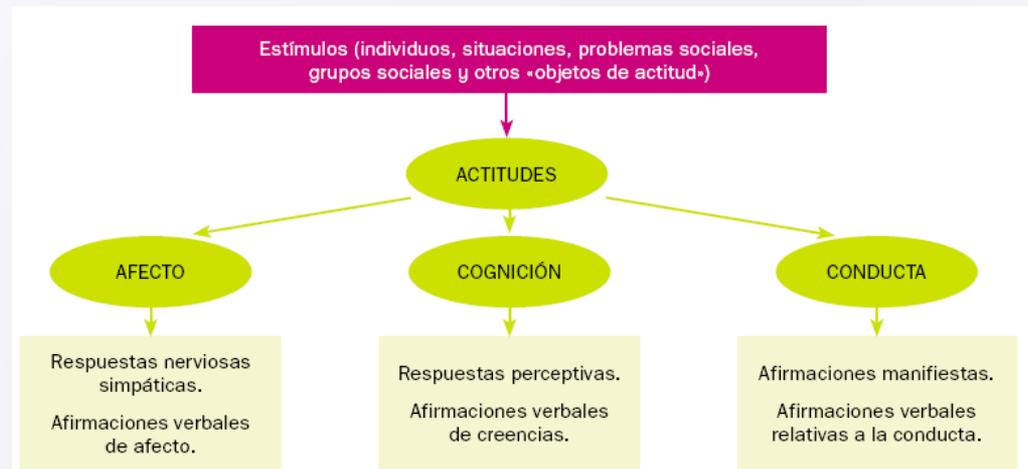
A. Errores que distorsionan nuestros pensamientos y juicios sociales

- Pensamiento egocéntrico
- Pensamiento estereotipado.
- Ideas preconcebidas.
- Sesgo de confirmación.
- Efecto del falso consenso
- Vigilancia automática. Tendemos a ser muy sensibles a la información social negativa.
- Pensamiento contrafactual.
- Visión retrospectiva.



3. Las actitudes

Las actitudes son valoraciones subjetivas (favorables o desfavorables) hacia objetos, personas o acontecimientos. Reflejan la forma en que nos sentimos respecto a algo (la pena de muerte) o hacia alguien (los inmigrantes).



3.1. Características de las actitudes

- Las actitudes influyen en el comportamiento, pues impulsan a la acción. ¿Qué ocurre cuando una persona actúa de forma contraria a su forma de pensar?
- Persisten a lo largo del tiempo y de las situaciones, no cambian de un día para otro.
- Se refieren a eventos significativos, guían nuestras elecciones e influyen en nuestras decisiones acerca de lo que es bueno o malo, conveniente o inconveniente, etc.
- Se expresan de forma positiva o negativa (por ejemplo, hacia la tauromaquia), influyen en el comportamiento y aunque son variables inobservables se infieren a partir de sus consecuencias.

Los psicólogos sociales consideran que las actitudes están integradas por tres componentes: **cognitivo, afectivo y conductual.**



3.2. Funciones de las actitudes

El psicólogo social D. Katz considera que las actitudes desempeñan cuatro funciones:

- Función defensiva del yo.
- Función expresiva.
- Función utilitaria o adaptativa.
- Función de conocimiento.

3.3. La formación de actitudes

Las actitudes se aprenden durante toda la vida y se adquieren de varias maneras:

- Educación.
- Experiencia personal.
- Grupos.
- Medios de comunicación.

3.4. Cambio de actitudes

Las actitudes, aunque son resistentes al cambio, se mantienen estables en el tiempo y, como son adquiridas y se aprenden, podemos modificarlas. Hay varias estrategias para cambiar las actitudes:

- Entrega de recompensas y castigos para cambiar las conductas (uso del cinturón de seguridad).
- La teoría de la persuasión publicitaria. La persuasión es el intento de cambiar creencias o actitudes a través de la información. Los medios de comunicación intentan constantemente cambiar nuestras opiniones, nuestros gustos, las inclinaciones políticas, etc.



4. Racismo y xenofobia

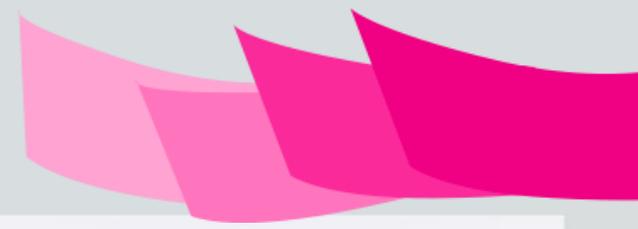
El **racismo** es una construcción social que consiste en desvalorizar a un grupo social en función de alguna característica física (el color de la piel, sobre todo). Una persona con actitudes racistas:

- Se basa en la consideración de que hay razas superiores e inferiores y destaca las diferencias entre individuos o poblaciones.
- Defiende un sistema social según el cual algunos tienen más ventajas por pertenecer a un grupo social determinado.
- Considera a las víctimas como chivo expiatorio del mal social.
- Fomenta y permite la marginación y el aislamiento de una persona o de un grupo en función de su raza..

La **xenofobia** es un prejuicio con muestras de odio, fobia y rechazo contra los grupos étnicos diferentes, cuya fisonomía social y cultural se desconoce. El racismo y la xenofobia son una ideología del rechazo y exclusión de toda identidad cultural diferente a la propia.

¿Cómo desterrar el racismo y la xenofobia?

- En primer lugar, la investigación científica demuestra que, en términos biológicos, en el género humano no existen razas.
- En segundo lugar, frente a la tendencia de los individuos y grupos a considerar sus valores y creencias como los únicos apropiados, el reconocimiento del otro es una condición indispensable para la existencia de la tolerancia.
- Finalmente, rechazar las ideologías totalitarias, basadas bien en el conflicto racial (nazismo) o bien en la lucha de clases (comunismo) para modificar las estructuras de la sociedad democrática, por medio de la fuerza y la intolerancia, para crear una nueva sociedad homogénea y controlada en todos sus aspectos.



5. La influencia social

La influencia social consiste en un cambio en las creencias, actitudes o conductas de una persona por la presencia o acción de otras personas.

5.1. La conformidad. Influencia de la mayoría

La vida social se regula por unas normas o reglas sociales que indican cómo hay que comportarse en diferentes situaciones. A veces recibimos presiones de personas o grupos para que nuestras actitudes y comportamientos se acomoden a modelos sugeridos o impuestos.

En otras ocasiones, nos adaptamos a una norma para no recibir la desaprobación de los demás, o mantenemos una lucha constante en defensa de nuestra individualidad, aunque la mayoría enarbole la bandera conformista.

El experimento de S. Asch demuestra que la presión social indujo a muchos sujetos a plegarse a las informaciones erróneas del grupo. ¿Qué factores influyen en la conformidad?

- El tamaño del grupo. No es igual oponerse a un grupo pequeño de amigos que a un grupo grande.
- La respuesta en público o en privado. Si el sujeto dice la respuesta en privado y no en un grupo, la conformidad disminuye.
- El grado de atracción que tiene el grupo para el individuo. Los sujetos se someten a la opinión del grupo para obtener una recompensa (aceptación) o evitar el ridículo y el rechazo.

5.2. Obediencia a la autoridad

El psicólogo Stanley Milgram investigó el fenómeno de la obediencia a la autoridad en la Universidad de Yale (1974) con personas de diversa edad y condición social, a quienes se informó de que el objetivo del estudio era la influencia del castigo sobre el aprendizaje.

En este experimento participaban dos sujetos en cada sesión. A uno se le asignaba el papel de «maestro» (sujeto ingenuo) y a otro el de «alumno» (cómplice del investigador).

El papel del maestro consistía en decir una lista de palabras: cielo/azul, lluvia/paraguas, león/salvaje, etc., que el alumno debía memorizar, mientras permanecía atado a una silla electrificada en un cuarto separado.

Después el maestro repetía una palabra: azul, y preguntaba a cuál estaba asociada: mar, cielo, ojos, cinta. Si el alumno cometía errores (lo que hacía de vez en cuando por orden del experimentador), el maestro le aplicaba descargas eléctricas cada vez más intensas (desde 15 voltios hasta 450 voltios). Naturalmente, la víctima era un actor que simulaba dolor y gritaba a medida que el profesor elevaba el voltaje de las descargas.

Milgram quería saber hasta qué punto el maestro seguiría sus instrucciones, cuántas descargas estaría dispuesto a aplicar. El maestro creía que las descargas eran auténticas, porque había visto cómo habían atado al alumno unos electrodos en las manos.

En una encuesta previa, 40 psiquiatras hicieron esta predicción: solo un 4 % seguiría torturando a la víctima a 300 voltios y un 1 % aplicaría la descarga más alta. Pero ¿cómo reaccionaron los sujetos ante la presión de la autoridad, de la víctima (alumno) y de su conciencia?

Milgram descubrió que el 65 % mostró una obediencia total y continuó hasta los 450 voltios. Aunque algunos mostraban preocupación por el alumno, siguieron obedeciendo y cediendo a la influencia social. Milgram pretendía saber si la gente es capaz de hacer daño a otra persona solo porque una autoridad se lo ordena, y qué ocurre en una situación cuando las exigencias de la autoridad se oponen a la propia conciencia. Los resultados obtenidos son estremecedores, porque los sujetos no eran sádicos, sino que actuaban condicionados por la situación.

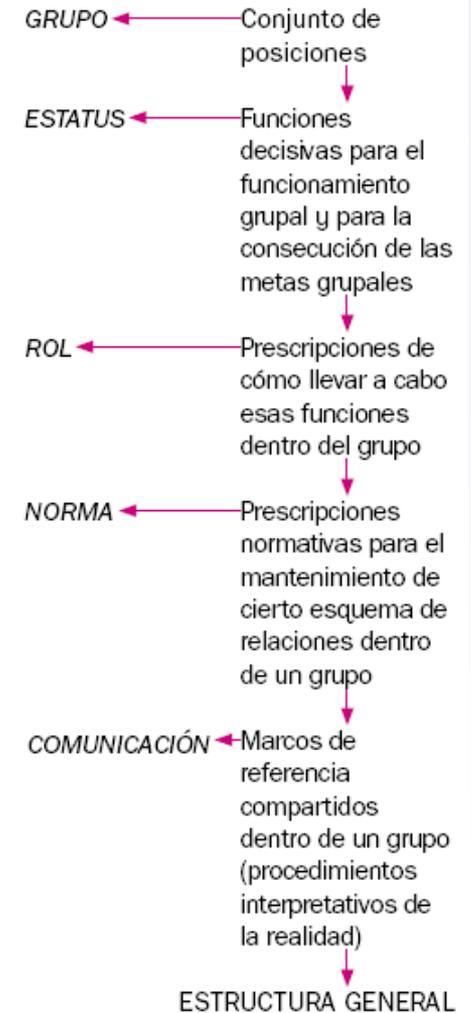


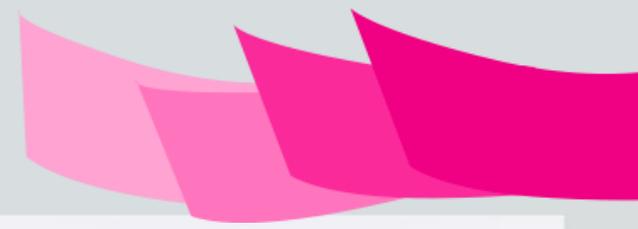
6. Los grupos

Los grupos ejercen gran influencia en nuestra identidad personal y social. Cualquier interacción social implica nuestra pertenencia a un grupo: la familia, los amigos, el grupo de clase, asociaciones culturales y deportivas, etc.

6.1. Características del grupo

- Objetivos comunes.
- Estructura.
- Normas.
- Valores y creencias.
- Comunicación grupal.
- Tipos de grupos. Podemos clasificar los tipos de grupos según varios criterios: el tamaño (grupos grandes y grupos pequeños), el carácter temporal (grupos temporales y grupos permanentes), el origen de la pertenencia (grupos primarios y grupos secundarios) y el nivel de formalidad (grupos formales y grupos informales).





6.2. Pensamiento grupal

Tradicionalmente pensamos que los grupos toman mejores decisiones que los individuos, porque están cohesionados y cuentan con miembros especialistas. Sin embargo, hay muchos ejemplos de lo contrario.

El psicólogo social Irving Janis ha identificado ocho síntomas del pensamiento grupal:

1. Ilusión de invulnerabilidad.
2. Creencia incuestionada en la moralidad del grupo.
3. Estereotipos comunes.
4. Racionalización colectiva.
5. Presión hacia la conformidad.
6. Autocensura.
7. Ilusión de unanimidad.
8. Guardianes de la mente.

¿Qué podemos hacer para reducir el pensamiento grupal?

- Informar a los miembros del grupo sobre el pensamiento grupal, sus causas y sus consecuencias.
- Que el líder se muestre imparcial y no asuma ninguna posición al comienzo del proceso de toma de decisiones.
- Solicitar a los miembros del grupo que evalúen de manera crítica cada alternativa.
- Seleccionar a un miembro del grupo para que asuma el rol de «abogado del diablo».

6.3. Conflictos en el grupo

Los conflictos son inherentes a la naturaleza humana, forman parte de nuestra vida, sin ellos sería imposible la maduración humana. Ante los conflictos son posibles tres posturas: huir (postura irresponsable, porque el conflicto permanece), acrecentar el conflicto o afrontarlo.



6.4. Liderazgo

Cuando un grupo se siente amenazado, sus miembros se movilizan en la dirección de «ataque» o «huida»; sin embargo, cuando se sienten débiles o vulnerables, depositan su confianza y dependencia en un líder. El rol de líder es el papel de mayor responsabilidad dentro de un grupo y es necesario para que este funcione, porque permite aumentar la coordinación de los esfuerzos.

Las características del liderazgo eficaz son:

- Tener seguridad en sí mismo y un sistema de valores propio, demostrando al grupo aceptación y confianza.
- Saber elegir los objetivos con el grupo y dirigir a sus principales colaboradores, delegando atribuciones y funciones.
- Capacidad de resolver problemas, tomar decisiones y motivar a los miembros del grupo hacia el trabajo creativo.
- Competencia en la solución de conflictos grupales, comprendiendo sus causas y enfrentándose a ellas.
- Talento para lograr el desarrollo del grupo, aprendiendo de la experiencia y fomentando la crítica y evaluación del trabajo realizado.

La vida de un grupo está condicionada por tres tipos de liderazgo:

- Autoritario.
- Democrático.
- *Laissez-faire*.



Tipos de liderazgo:

Autocrático	Democrático	Laissez-faire
1. Designación del líder y toma de decisiones		
Líder elegido o designado. Toma él solo las decisiones. No admite discusión.	Líder elegido democráticamente. Admite discusión. Las decisiones se toman deliberando en común.	La forma de elección no importa. Inseguro. Se toman decisiones merced a deseos individuales.
2. Actuación del líder frente al grupo		
Directivo en el plano del contenido y del procedimiento. No toma en cuenta ninguna otra idea.	No directivo en el plano del contenido, directivo en el procedimiento para llegar al objetivo señalado.	No directivo en todos los planos. Su forma de dirigir es no dirigir. Deja al grupo a su aire.
3. Desarrollo de las tareas		
El líder usa todo su potencial para la tarea. Admite aportaciones al trabajo, pero no discusión en la forma de hacerlo. Se hace responsable él solo de todo.	El líder facilita y organiza el trabajo colectivo. Ayuda al grupo a percibir sus procesos, así como sus causas y motivaciones. Comparte la responsabilidad con el grupo.	Todos pueden expresar sus sentimientos como quieran, pero el líder no organiza las actividades para una productividad positiva. Nadie asume ninguna responsabilidad.
4. Productividad y satisfacción del grupo		
La productividad es alta, pero sin una satisfacción adecuada. Se pueden generar sentimientos de agresividad y oposición, el clima es negativo y falta cohesión. El grupo se derrumba si el líder no está presente y activo en todo el proceso.	El grupo produce de forma positiva y con satisfacción. No hay apenas agresividad, ni oposición, ni tensión. El trabajo producido resulta original y constante. El espíritu de equipo es positivo y el grupo perduraría por sí solo si faltara el líder.	El grupo está a gusto, pero la productividad es escasa o nula. La creatividad se da solo en miembros aislados. El proceso es desordenado y sin madurez. Hay inseguridad, confusión y pasividad, y ocasionalmente agresividad. El líder es ineficaz.



7. Las relaciones sociales

Los psicólogos sociales han investigado las relaciones sociales, tanto los aspectos negativos (la agresión) como los positivos (el altruismo).

7.1. La agresión

Según el objetivo de la agresión, esta puede ser dirigida hacia uno mismo (niños autistas) o hacia otras personas (violación); según el método empleado, pueden utilizarse desde palabras o gestos hasta ataques físicos o con armas; y según la finalidad, puede tener un fin en sí misma (agresión hostil) o servir para alcanzar un objetivo (agresión instrumental).

7.2. Teorías de la agresión

- Teoría del instinto.
- Teoría del aprendizaje social.

7.3. La conducta altruista

Hay tres perspectivas que explican la conducta altruista y proponen dos formas de conducta prosocial: el intercambio mutuo y el altruismo más incondicional.

- Normas sociales.
- El intercambio social.
- Perspectiva evolucionista.

