

SESIÓN I EL GRUPO HUMANO

1.1 CONCEPTO DE GRUPO

Entendemos por grupo una pluralidad de individuos que se relacionan entre sí, con un cierto grado de interdependencia, que dirigen su esfuerzo a la consecución de un objetivo común con la convicción de que juntos pueden alcanzar este objetivo mejor que en forma individual. El grupo se caracteriza por ser una pluralidad de personas que conforma un conjunto, una unidad colectiva vinculada por lazos reales. Es a su vez una unidad parcial inserta en el seno de una colectividad más amplia, y una entidad dinámica que, sin embargo, tiende a estructurarse y a organizarse en busca de una estabilidad relativa. La interacción es la esencia del grupo. No habría grupo sin interacción, sino simplemente un cúmulo de personas sin más, sin sentido ni dirección ni propósito. No estaría contemplada como grupo una aglomeración casual o accidental, como sería el caso de un cierto número de personas que coinciden en el metro. Los colectivos de mujeres, de personas mayores o de universitarios, por ejemplo, son categorías o unidades teóricas que tampoco entrarían en la consideración de grupo.

Veamos algunos aspectos que caracterizan al grupo:

1. Interacción: los miembros interactúan con cierta frecuencia, de forma personal y a partir de ciertas pautas establecidas. La conducta y acciones de cualquiera de sus miembros sirven de estímulo al comportamiento de otros.
2. Interdependencia: los individuos dependen unos de otros para poder alcanzar los objetivos grupales. No solamente interactúan, sino que también comparten normas o desempeñan funciones que se complementan.
3. Finalidad: sus integrantes realizan actividades colectivas que contribuyen al logro de objetivos comunes.
4. Percepción: el grupo es directamente observable; los miembros perciben la existencia del grupo, tienen un sentimiento de pertenencia al mismo, y se comportan como grupo de cara al exterior. Su entidad es reconocida como tal por sus propios miembros y por los demás. Existe una conciencia y un sentimiento de grupo que se configura a través del desarrollo del "nosotros" frente al "ellos".
5. Motivación: el grupo permite satisfacer necesidades individuales, tanto explícitas como implícitas. Las primeras suelen encajar directamente con las tareas y el objetivo concreto del grupo. Las implícitas pueden resultar menos evidentes -amistad o liderazgo, por ejemplo- pero movilizan al individuo a participar en las actividades grupales.

6. Organización: el grupo tienen una determinada estructura que se traduce en la distribución de papeles, configurando un sistema de roles entrelazados que representan un cierto nivel o estatus, así como una serie de normas de funcionamiento compartidas.

7. Actitud: el grupo comparte determinadas actitudes y valores que forman parte de su propia cultura.

8. Estabilidad: la interacción entre los miembros no es algo puntual, sino que se produce con una relativa duración en el tiempo. La estabilidad vendrá marcada por el tipo de grupo.

Vemos que el concepto de grupo queda bastante especificado pero habría que matizar ciertas diferencias que, sin embargo, diversos autores encuentran entre grupo y equipo de trabajo. Se trata de matices muy sutiles que podrían referirse a los siguientes aspectos:

	GRUPO	EQUIPO
OBJETIVO	Sus integrantes muestran intereses comunes	La meta está más claramente definida y especificada.
COMPROMISO	Nivel de compromiso relativo	Nivel de compromiso elevado
CULTURA	Escasa cultura grupal	Valores compartidos y elevado espíritu de equipo
TAREAS	Se distribuyen de forma igualitaria	Se distribuyen según habilidades y capacidad
INTEGRACIÓN	Tendencia a la especialización fragmentada, a la división	Aprendizaje en el contexto global integrado
DEPENDENCIA	Independencia en el trabajo individual	Interdependencia que garantiza los resultados
LOGROS	Se juzgan los logros de cada individuo	Se valoran los logros de todo el equipo
LIDERAZGO	Puede haber o no un coordinador	Hay un responsable que coordina el trabajo

CONCLUSIONES	Más personales o individuales	o De carácter más colectivo
EVALUACIÓN	El grupo no se evalúa: se valora en ocasiones el resultado final	La autoevaluación del equipo es continua.

Concepto de masa y características

El término masa tiene un significado ambiguo y, como se ha visto en el apartado anterior, los estudiosos se han preocupado por indagar por qué la psicología del hombre, en la situación sociológica difiere de su psicología individual. Por su parte, los sociólogos han pretendido averiguar la naturaleza de los fenómenos de masa partiendo de forma desacertada del mismo enfoque psicológico social.

Etimológicamente, masa aparece en el castellano entre los años 1220 y 1250 proviene del latín massa que significa “masa, amontonamiento, pasta” (Cormoninas, 1973), es decir, un todo homogéneo, indiferenciable en sus componentes y amorfo en sus contornos, y solamente comprensible en su sinteticidad, no analizable. El descubrimiento de la psicología de masas es precisamente el de un protagonista unitario, inseparable, distinto del agregado de los muchos individuos que lo componen. Es por esta razón que resulta más apropiada la denominación de masa que sus otros supuestos sinónimos. Masa es un término más “masivo” que muchedumbre o su cultismo multitud (del latín multus, muchos) cuyas partes, por muchas que sean, se pueden desagregar una por una y, por supuesto, practicarles una psicología individual por separado.

Las principales explicaciones que se han dado a las masas se pueden clasificar según Munné (1994) en:

Teorías sociologistas. La masa es una entidad diferente de la simple suma de las personas que la forman: Dos diferentes posturas, una radical y otra moderada, intentan explicar la naturaleza de dicha entidad: Para Le Bon, las personas pierden su individualidad en la masa, porque en ésta se desarrolla una especie de “alma colectiva”, una conciencia o espíritu de carácter supraindividual que funde sus mentes en una unidad mental. Esta teoría, en tanto que dota a la masa de un alma o realidad propia, distinta de la de cada uno de sus participantes, cae en un sociologismo que no se corresponde con la realidad social, por lo que es criticada hoy por todos los científicos sociales, considerándose completamente superada. Para Gurvitch, la masa es una forma de sociabilidad, es decir, representa una fusión, aunque en el más bajo grado, de los espíritus o consciencias individuales en el “nosotros”. Es una teoría más filosófica que científica.

Teorías psicológicas sociales. Aquellas que analizan el comportamiento de los participantes en la masa. Las personas en la masa se rigen por el

comportamiento individual, o sea que se comportan como lo harían estando solas, si bien con la diferencia de que en tal situación:

Lo hacen con más intensidad por estar afectado cada uno por la conducta de los demás (Allport).

No se encuentran inhibidas y se liberan de tensiones, aflorando instintos reprimidos y deseos inconscientes censurados, que así resultan satisfechos mediante una catarsis colectiva (Dean Martin). Esta segunda teoría sólo es aplicable a algunos tipos de masas.

Teorías intermedias. Las personas no pierden por completo su identidad en la masa, pero ésta, sin llegar a ser una entidad independiente, es algo más que la suma de aquéllas. Dos diferentes explicaciones se dan en este fenómeno, una psicológico social y otra sociológica:

Porque la situación de masa aumenta la emotividad y la sugestibilidad de cada persona, la cual se ve, además, afectada por algunas personas que le rodean, especialmente por los conductores (Klinenberg).

Porque, sin perjuicio de que en ella se dé salida a impulsos o tendencias reprimidos, concurren siempre unas determinadas condiciones socioculturales (Mac Iver y Page).

La masa puede definirse como un agrupamiento social carente de organización. Este término puede emplearse en un aspecto puramente cuantitativo o en otro, más profundo de carácter cualitativo. Se toma el primer aspecto cuando se entiende por fenómenos de masa simplemente a aquellos fenómenos en los que intervienen grandes cantidades de hombres o cualesquiera hechos o acontecimientos observables asociados a un gran número de personas.

Esta noción de masa, como fenómeno meramente cuantitativo es insuficiente y superficial. Es a la vez, demasiado estrecha y demasiado amplia. En primer lugar, es demasiado estrecha porque aparta de la consideración de masa a toda una serie de microfenómenos por el mero hecho de que intervienen en los mismos un número relativamente reducido de personas: por ejemplo, el pequeño núcleo de personas que están esperando que se les atienda en una tienda. Este hecho debe ser considerado cualitativamente un fenómeno de masa. Y en segundo lugar, aquella noción es demasiado amplia porque hechos como el ejército de un país o los empleados que están trabajando en una gran fábrica no constituyen por el simple hecho de su gran número, un fenómeno de masa, sino sendos tipos de agrupamientos organizados, por lo que cualitativamente han de excluirse de aquella clase de fenómenos.

Para contestar a la cuestión de qué es una masa, es más útil científicamente, acudir a un enfoque diferencial de índole cualitativa. Munné (1994), siguiendo esta tendencia, define masa como todo fenómeno social cuya unidad le viene dada por el hecho de que una pluralidad de personas se encuentran en una interacción tal que pueden reaccionar o reaccionan de una forma más o menos homogénea y simultánea, ante un estímulo común o según un interés compartido, sin llegar a organizarse. A esta definición ya se ha aludido antes y es una de las más apropiada para definir a los fenómenos de masas.

4

Ha de puntualizarse que “agrupamiento carente de organización” no quiere decir ni que esté desorganizado ni que siembre la desorganización. Un

fenómeno para estar desorganizado debe darse normalmente con una organización, y esto no tiene sentido en los agrupamientos de masas. Por otra parte, aunque ciertos tipos de masa pueden sembrar la desorganización, o sea afectar a la organización de agrupamientos organizados, no representan forzosamente una desorganización dentro de los sistemas de organización social ni la abolición parcial del orden social de estatus y de estratos. Las masas, como agrupamientos no organizados que son, constituyen fenómenos necesarios de la vida social y tan sólo en algunos de sus tipos pueden considerarse patológicos o ser un síntoma de la patología social.

Aunque posteriormente volvamos sobre las características de las masas, creemos conveniente mencionar las señaladas por Munné. Estas características son las siguientes:

Es un fenómeno **colectivo**. Formado por una pluralidad de personas.

Unitario. Dichas personas reaccionan, o se encuentran en situación de reaccionar, de un modo pasivo o activo, ante un estímulo común o un interés compartido. De ahí, el carácter unitario del fenómeno, es decir, las masas son una manifestación de los fenómenos de agrupamiento. La mayoría de la gente se comporta de un modo relativamente similar, más o menos uniforme, para responder condicionadamente a idénticos estímulos o intereses (“pautas” de masa).

Sin organización. Es un fenómeno amorfo, aunque no forzosamente desorganizado ni desorganizador del sistema social. El público de una conferencia o los participantes en una manifestación pacífica de carácter político por las calles pueden mantener un orden, y aunque el acto puede estar organizado previamente, la masa en sí no contiene una organización.

Transitorio. El carácter esporádico y la falta de organización, hacen que tiendan las masas a la inestabilidad, a poder disolverse fácilmente en cualquier momento. Son fenómenos efímeros, temporales o transitorios. **Indiferenciado**. Quienes forman parte del fenómeno son meros participantes del mismo. No son miembros, cada uno con una función definida, prevista y coordinada con las demás. Por esto, las personas de la masa son: **Anónimas**, porque están despersonalizadas; son “uno más” y no una persona identificable con nombre y apellidos. **Sustituibles**, porque cada uno puede entrar y salir de la masa sin mella de ésta.

Heterogéneas, ya que no precisan, en general, de un determinado estatus, ocupación, edad, etc., para participar en el fenómeno; son personas de características diversas y pautas múltiples.

Incontables, en el sentido de que previamente y a menudo también a posteriori no es necesario un número determinado de participantes, ni suele conocerse la cantidad exacta de los que han participado o que van a participar.

Fluido. Por lo dicho, de que cada participante puede entrar y salir de la masa, sin que esto implique un cambio o la disolución del fenómeno.

Anómico. Al ser un fenómeno inorganizado, indiferenciado y en general imprevisto, la masa se encuentra en una situación anómica, es decir carente de normas o pautas previstas y coordinadas entre sí funcionalmente. Esto explica que algunos tipos de masa sean desordenados. Y también la facilidad de cambio, característica de estos fenómenos.

Teorías clásicas

La idea principal de la teoría del comportamiento multitudinario de Sigmund Freud es que la gente que está reunida en una muchedumbre, actúa de forma diferente hacia la gente, que los que están actuando de forma individual. Las mentes individuales del grupo se combinarían para formar una mente multitudinaria. El entusiasmo de cada miembro aumentaría como resultado, y así cada uno se convierte en un ser menos consciente de la naturaleza verdadera de sus propias acciones.

La idea de Le Bon, de que las muchedumbres fomentan el anonimato y a veces generan emoción, se ha convertido en un [cliché](#). Todavía hoy, ha sido refutado por varios críticos, como [Clark McPhail](#), quien señala que algunos estudios demuestran que el *mundanal ruido* no toma su propia forma, aparte de los pensamientos e intenciones de los miembros. Norris Johnson, después de investigar un episodio de pánico en un concierto de 1979 del grupo inglés [Who](#), concluyó que la muchedumbre fue compuesta por muchos grupos pequeños de gente, la mayoría intentando ayudar a los otros.

Sin embargo, se debe notar que si Le Bon a veces se refirió al cliché de la muchedumbre irracional, que fue un concepto actual en el siglo XIX y antes (en particular en los campos de la [criminología](#), que tuvo una gran tendencia a describir las muchedumbres como grupos irracionales y criminales), se consideró a sí mismo como el fundador de la psicología multitudinaria. Entonces, no consideró las muchedumbres como totalmente irracionales, simplemente creyó que la psicología individualista ordinaria no era relevante en este fenómeno. Le Bon fue un pionero en la [propaganda](#), que consideró una técnica racional y apta para manejar a los grupos, usando por ejemplo el [refuerzo comunal](#) de creencias, etc. El libro de Le Bon de 1895, *La muchedumbre: un estudio de la mente popular* influyó a muchas figuras del siglo XX, incluyendo [Adolf Hitler](#), cuyo *Mi Lucha* insistió en la obra de Le Bon.^[1]

Wilfred Trotter, un cirujano inglés, escribió de una manera semejante, haciéndose famoso con su libro *Instintos de la manada durante la paz y la guerra*. Introdujo a [Wilfred Bion](#), con quien vivió y trabajó, a las ideas de Sigmund Freud, y después aún sería el médico personal de Freud. Wilfred Bion y [Ernest Jones](#), quienes también trabajaron para Trotter, se hicieron figuras influyentes en el movimiento psicoanalítico británico, y Bion, quien escribió una colección de trabajos sobre *Experiencias en grupos*, dijo que Trotter le influyó mucho.

Sigmund Freud criticaría el concepto de Le Bon de un *alma colectiva*, comparándolo al inconsciente colectivo, afirmando que las muchedumbres no tienen sus propias almas, al igual que las [etnias](#) específicas no tienen un [Volkgeist](#). En vez de eso, los individuos se identifican a sí mismos con sus líderes, yendo tras su propio *ego ideal* (es decir, su representación subjetiva de

su líder). El concepto freudiano de un *ego ideal* después se convirtió en el [superego](#). Últimamente, los líderes se identifican a sí mismos con una idea.

Theodor Adorno criticó la creencia de una espontaneidad de las masas; según él, las masas fueron un producto artificial de la vida moderna *administrada*. El ego del sujeto burgués se disolvió, y el sujeto quedó *despsicologizado*. Además, el vínculo que une a las masas con el líder, se realiza a través del espectáculo, como en el [fascismo](#), que demostró en sus representaciones públicas, que se finge: "Cuando los líderes se hacen conscientes de la psicología de las masas y la toman en sus propias manos, cesa de existir en un cierto sentido... Como la gente cree en profundidad en sus propios corazones que los judíos son el diablo, creen completamente en su líder. No se identifican de verdad con él, pero actúa esta identificación, realizan su propio entusiasmo, y entonces participan en la representación de su líder... Probablemente es la sospecha de esta ficción de su propia *psicología del grupo* la que hacen a las muchedumbres fascistas tan despiadadas e inabordables. Si parasen para razonar por un segundo, toda la representación perdería el control, y serían llevados por el pánico".^[2]

[Edward Bernays](#) (1891 – 1995), sobrino del psicoanalista Sigmund Freud, fue considerado el padre del campo de relaciones públicas. Bernays fue uno de los primeros a intentar manipular la opinión pública por usar la psicología del subconsciente. Se sintió que esta manipulación fue necesaria en la sociedad, que se sintió fue irracional y peligrosa.

Teoría de la convergencia [[editar](#)]

La teoría de la convergencia mantiene que el comportamiento multitudinario, no es un producto de la muchedumbre en sí misma, sino que es llevado a la muchedumbre por individuos particulares. Entonces, las muchedumbres ascienden a una convergencia de individuos concienciados. En otras palabras, mientras la teoría del contagio afirma que las muchedumbres provocan a las personas a actuar en una cierta manera, contagiándose, la teoría de la convergencia dice lo opuesto: que la gente que quiere actuar de una cierta manera, se une para formar una muchedumbre.

Un ejemplo de la teoría de la convergencia afirma, que no hay ninguna actividad homogénea dentro de una práctica repetitiva, a veces notada cuando por ejemplo, una población inmigrante se hace común en una área previamente homogénea, y miembros de la comunidad existente (aparentemente espontáneamente) se une para amenazar los que están intentando habitar su barrio. En tales casos, los teóricos de la convergencia arguyen, que la muchedumbre sí misma no genera el odio racial o violencia; en vez de eso, la hostilidad que se ha ido cocinando a fuego lento durante algún tiempo entre mucha gente local, hace que una muchedumbre surja entonces de la convergencia de la gente individual, quien se opone a la presencia de estos vecinos. La teoría de la convergencia reivindica que el comportamiento multitudinario como tal, no es irracional; en vez de eso, la gente en

muchedumbres, expresa creencias y valores que ya existen, así que la reacción de la muchedumbre es el producto racional de un sentimiento popular muy difundido.

Teoría de la norma emergente

Ralph Turner y Lewis Killian desarrollaron la teoría de la norma emergente de la dinámica multitudinaria. Estos investigadores conceden que el comportamiento social nunca se puede prevenir enteramente, pero que las muchedumbres no son irracionales. Si los intereses semejantes acercan a la gente, entonces, pautas de comportamiento distintivas pueden emerger de la muchedumbre en sí misma. Las muchedumbres empiezan como colectividades, actuando, o como muchedumbres de protesta. Las normas quizás son vagas y cambiantes, como cuando, por ejemplo, una persona en un concierto de rock levanta un encendedor encendido para hacer un elogio a los intérpretes, es seguida por otros. En poco tiempo, la gente en las muchedumbres hace sus propias reglas sobre la marcha.

Entonces, la toma de decisiones juega un papel importante en el comportamiento multitudinario, aunque los observadores casuales de una muchedumbre, quizá no se dan cuenta. El comportamiento multitudinario refleja los deseos de los participantes, pero también es guiado por normas que surgen, según como se desarrolla la situación. La teoría de la norma emergente señala que la gente en una muchedumbre toma papeles distintos. Algunos se ofrecen como líderes; otros, seguidores de la masa, transeúntes inactivos o incluso oponentes. Cada miembro en la muchedumbre juega un papel significativo.

Bibliografía

- [Berk, Richard A.](#) *Collective Behavior*. Dubuque, Iowa: Wm. C. Brown, 1974
- Buford, Bill. *Among the Thugs: The Experience, and the Seduction, of Crowd Violence*. New York, NY: W. W. Norton & Co., Inc. (1990)
- [Canetti, Elias](#) (1960). *Crowds and Power*. Viking Adult. [ISBN 0-670-24999-8](#).
- [Johnson, Norris R.](#) "Panic at 'The Who Concert Stampede': An Empirical Assessment." *Social Problems*. Vol. 34, No. 4 (October 1987):362-73
- [La Boétie, Etienne](#), *The Politics of Obedience: The Discourse of Voluntary Servitude* (16th century) with an introduction by [Murray Rothbard](#), [Free Life Editions](#), 1975. [ISBN 0-914156-11-X](#) (etext freely available [here](#), translated by [Harry Kurz](#) under the title "Anti-Dictator", Columbia Univ. Press, 1942, with an introduction)
- [Le Bon, Gustave](#) (1895). «[The Crowd: A Study of the Popular Mind](#)».

1.2 Los grupos primarios

Son aquellos en los que llegamos a conocer a otras personas íntimamente como personalidades individuales, esto es mediante contactos sociales informales, íntimos, personales y totales.

Grupos primarios (C. H. Cooley):

Son los caracterizados por la asociación y cooperación cara a cara. Son primarios porque son fundamentales para la formación de la naturaleza social y los ideales del individuo.

Condiciones Físicas de los Grupos Primarios:

Proximidad: el contacto cara a cara.

Tamaño del grupo: los grupos pequeños permiten el contacto estrecho.

Permanencia de la relación: la afectividad y el compromiso personal son en gran medida consecuencias de la frecuencia e intensidad de la relación.

El interés de cada miembro está dirigido a los otros como personas, en su totalidad.

Si alguna desaparece, desaparece la relación. Los miembros de los grupos primarios no son intercambiables.

La relación es voluntaria en el sentido más completo.

Las relaciones poseen una fuerza carga afectiva.

1.3 LOS GRUPOS SECUNDARIOS

Estos se encuentran en el lado opuesto a los primarios ya que es un grupo con pocos vínculos sentimentales estos grupos no desarrollan un contacto cara a cara normalmente son grupos grandes sin embargo por ejemplo existen grupos que empiezan como grupos secundarios y con el tiempo se pueden convertir en grupos con fuertes vínculos sentimentales.

Según con lo que se ha leído y captado podemos decir que los grupos secundarios son los más formales, por que son instituciones y rígidos en su estructura, por estas razones no es dable que surja como resultado de acciones espontáneas de sus componentes, sino que quedan insertos de manera inevitable, dentro de la estructura tradicional de la sociedad, tenemos algunos ejemplos como:

- Administraciones públicas

- Universidades estatales
- Organizaciones del sector paraestatal.

También vemos características principales como una de ellas es que no transmiten a sus miembros una sensación de identidad semejante a la que apuntábamos para los grupos primarios. También otros ejemplos pueden ser:

- La sociedad de consumo
- Sociedad de desperdicio
- Mundo enajenante y sin identidad
- Sociedad de masas, etc.

1.4 PERTENENCIA Y NORMAS DE UN GRUPO.

Sentido de pertenencia

Es el sentimiento de aceptación por parte de los demás. El principal y más importante núcleo de configuración de este sentido es la familia. Si se sienten aceptados y queridos en casa, los niños adquieren mucha más facilidad para socializar e integrarse a otros grupos.

Los padres tienen en sus manos la clave para facilitar la futura vida de relación de sus hijos. Un ambiente familiar donde se comparte, se participa, se juega y se trabaja juntos, refuerza el sentido de la familia como grupo. Los niños se dan cuenta de que participar significa compartir lo bueno y lo menos bueno y que ésta es la base para la aceptación en cualquier contexto.

Un buen instrumento de cohesión y apoyo puede ser el nombrar cada semana durante un día a uno de los miembros de la familia como foco central. Esto consiste en que cada uno se dirija a la persona con términos halagadores, se le reserve la mayor deferencia y se puede llegar a delegar el liderazgo familiar (sugerir que se va a comer, a qué juegos jugar juntos, que temas de conversación, etc.).

En un ambiente de este tipo, los niños aprenden a ser parte activa, a compartir, a apoyar, a contemplar sus deseos con el interés del grupo y a seguir las reglas o normas del grupo.

Comportamiento usual del adolescente con Escaso Sentido de Pertenencia.

- Se aísla de los demás, no toma iniciativas de acercamiento por miedo al rechazo.
- tiene dificultad en iniciar y mantener amistades, tiene pocos amigos, evita el

rechazo o sentirse incómodo.

- Tiende a relacionarse con objetos o animales en lugar de con personas.
- Es prepotente, sarcástico, no colabora e intenta atraer la atención de los demás. Su mecanismo lo lleva a reaccionar de formas extremas contra el sufrimiento del posible rechazo.
- Para llamar la atención se jacta a menudo de cosas que no son verdaderas o que han sido sobre-valoradas, el <<niño interior>> recuerda que haciéndolo se ganaba la atención de los padres.
- Se deja influir fácilmente por los demás o intenta controlarlos.
- Tiende a actuar más desde la competitividad que de la cooperación o colaboración.
- tiene tendencia a la crítica destructiva en lugar de la apreciación de sí mismo y de los demás.

El adolescente con buen Sentido de Pertenencia.

- Comparte el concepto de colaboración y amistad. Es capaz de iniciar los contactos interpersonales con las personas con las que desea relacionarse.
- Demuestra sensibilidad y comprensión hacia los demás.
- Demuestra habilidad para cooperar y compartir.
- Se siente cómodo en los grupos.
- Consigue la aceptación de los demás y se le busca para formar parte de grupos.
- Demuestra unas actitudes sociales positivas y abiertas.
- Se siente valorado por los demás.
- Acepta a las personas como son, sin intentar controlarlas, aunque esté abierto a dar apoyo y feedback para todo lo que haga falta.

Posibles medidas de actuación para facilitar el sentido de pertenencia de los alumnos.

1. Decirle al alumno que depende de cada uno conseguir ser aceptado por los demás. Convencerlos de que tienen todo lo que necesitan, que no tienen nada que temer, tiende a reducir el miedo a relacionarse.
2. Motivar al estudiante a compartir ideas y puntos de vista dentro del

grupo.

3. brindar la oportunidad al joven de que se luzca ante el grupo en situaciones en que están más capacitados, sus cualidades son subrayadas.
4. Crear contextos para que aprendan a ser líderes, desactivar el miedo, la ansiedad y el sentido de vergüenza, culpa y falta de valor personal.
5. Buscar oportunidades en las que el educando pueda ayudar a los demás de forma natural.
6. Crear un ambiente generalizado de aceptación. La ansiedad es una forma de refuerzo para los miedos, y por lo tanto aumenta a su vez el miedo al rechazo y a los demás.
7. Motivar a los alumnos para que compartan detalles de su vida personal, si lo desea. Que hablen de objetos personales que les importan y porqué. Que hablen de sus compañeros que tienen intereses parecidos a los suyos, que compartan lo que les pasa en la escuela.

Hacer juegos cooperativos en grupos, divertirse juntos sin competición

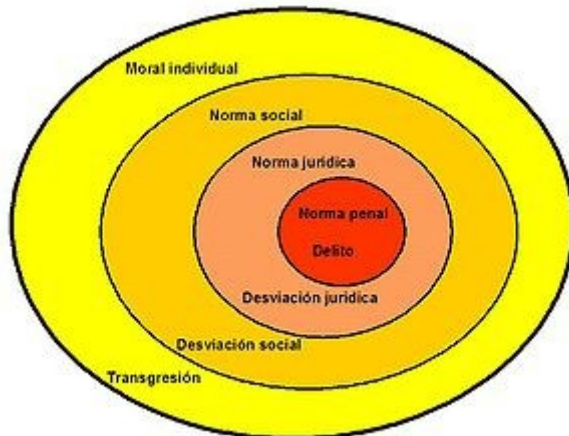
Norma social es una regla que se debe seguir o a la que se deben ajustar las conductas, tareas y actividades del ser humano. La palabra [moral](#) proviene del latín *moralis*, equivalente al griego *éfhos*. Sin embargo, la traducción latina adquiere un matiz distinto de la griega y pierde parte del significado inicial. Moral quiere decir carácter o costumbre, en cuanto algo que ha sido adquirido, y ya no tiene el sentido de estructura originaria.

El sistema de normas, reglas o deberes que regula las acciones de los individuos entre sí es lo que llamamos moral. Ésta, entonces, exige el cumplimiento de aquellas normas, que se vuelven deberes morales adquiridos.

La sociedad es el origen de la moral. "*Cada sociedad dicta las reglas que los individuos deben acatar para vivir en ella y son la defensa de la estructura social, que se vería quebrantada por el comportamiento desordenado de sus miembros cuando obedece únicamente a los intereses particulares*". Las reglas morales representan necesidades sociales y colectivas, por lo que también son el origen del [derecho](#), el cual aplicará la coacción y la [sanción](#), con el fin de que se cumplan las [leyes](#)

La [sociedad](#) que tenemos hoy en día no es muy diferente, en lo que se refiere a normas sociales, a aquellas del periodo romántico ([siglo XIX](#)). El sistema de normas sociales relativas a los diferentes sistemas sociales y a los papeles [rol](#) según posición social y que las personas identifican y asumen, lo estudia la [sociología](#).

Tipos de normas [\[editar\]](#)



Diferentes tipos de normas y tipo de desviación que implica su incumplimiento.

Las normas sociales pueden ser clasificadas según diversos criterios, uno de los más habituales siendo agrupadas dentro de sistemas normativos según el grado de la sanción que se aplica al infractor. Con este sistema obtenemos una clasificación de los comportamientos desviados según su gravedad:

- **Normas penales:** son las recogidas en el [código penal](#), que representa el núcleo duro de cualquier sistema social. Recoge las normas que tutelan los bienes fundamentales del grupo social (la vida, la propiedad, las instituciones...). El incumplimiento de estas es un [delito](#), y convierte al autor en delincuente. Conlleva el tipo de sanción más grave: la [pena](#).
- **Normas jurídicas:** son las normas contenidas en reglamentos u ordenamientos, su violación es un acto ilícito y conlleva sanciones de tipo [pecuniario](#) o [administrativo](#).
- **Normas sociales:** es un amplio grupo de normas socialmente reconocidas, como la [moda](#), la [tradición](#), los [usos y costumbres](#), etc. Su incumplimiento no implica una sanción institucionalizada, aunque sí algún tipo de recriminación o reproche social. En las últimas décadas existe la tendencia a [conceptualizar](#) estos comportamientos como *diversos* en vez de como *desviados*.
- **Moral individual:** son las normas autoimpuestas, del tipo *no comeré nunca en un [McDonald's](#)*. Incumplirlas tiene escasa relevancia social, pero puede ser calificado como [hipocresía](#).

En el diagrama podemos observar como los distintos sistemas normativos se agrupan unos dentro de otros. Esto se hace porque, por ejemplo, aunque no todas las normas sociales están en el código penal, todas las normas del código penal son normas sociales. En realidad este modelo es una simplificación de como se interrelacionan los sistemas normativos, ya que existen multitud de excepciones: es habitual que alguna de las normas sociales existentes no sea aceptada por la moral individual de algunas personas, lo que

da lugar a la aparición de las [subculturas](#); también sucede a menudo que algunas normas del sistema jurídico o penal no lleguen a integrarse dentro de las normas sociales. Esto sucede sobretodo en los sistemas [no democráticos](#), aunque también ocurre en las democracias. Un ejemplo actual es la contradicción de muchas legislaciones con la aceptación social de las [descargas](#) por [internet](#). Cuando existen fuertes contradicciones entre los sistemas normativos puede producirse una [crisis](#) que los modifique. Por este motivo autores como Durkheim consideran la desviación como un motor del [cambio social](#).

1.5 GRUPOS DE REFERENCIA

Los individuos aceptan la influencia de uno o más grupos de referencia por los beneficios que esperan conseguir con ello.

Se afirma que la naturaleza de las interacciones sociales entre los individuos será determinada por la percepción de la rentabilidad de la interacción. Una situación interactiva puede dar origen a premios como amistad, información, satisfacción y cualquier otro beneficio psicológico o material buscado; pero también tendrá su precio como pérdida de tiempo, erogación de dinero, sacrificio de otras actividades y relaciones personales.

Entonces un individuo elegirá un grupo e interactuará con sus miembros a partir de su percepción de la ganancia neta del intercambio, más que basándose sólo en premios o costos.

Específicamente esto supone, que los consumidores aceptan la influencia del grupo de referencia por que aporta beneficios de tipos informativos, utilitarios y relacionados con la autoimagen.

La influencia de un grupo de referencia genera beneficios informativos porque el individuo percibe que su vinculación a él mejora su conocimiento de su ambiente y su capacidad para hacerle frente. Por esta razón acepta sin dificultad la fuente de información que juzga más creíble.

Así un consumidor se sirve de un grupo de referencia informativo: buscando activamente información de los líderes de opinión o de un grupo con conocimientos especializados o por que quiere llegar a una conclusión observando directamente la conducta ajena.

Otra influencia grupal se expresa en la presión que siente el individuo para conformarse a las preferencias o expectativas de los demás, sobre todo si ha alcanzado afinidad con otra persona o grupo.

Esta influencia adopta matices crudos, cuando el individuo entiende que su conducta es o será visible o conocida por otros, o si percibe que esos otros controlan sanciones importantes de premios o castigos.

La visibilidad entonces, es muy importante para que entre en juego la influencia utilitaria. Satisfactores de necesidades como la ropa y los

14

muebles tienen gran visibilidad, por tanto son sumamente susceptibles a que se produzca este tipo de influencia. Como efecto de ella, los individuos sopesan mucho la adquisición de bienes de alta exposición visual, para evitar que con su decisión lo aleje de la conformidad del grupo a los que pertenece.

La influencia utilitaria funciona en el individuo incluso cuando se trata de objetos que son pocos visibles para los demás, como son por ejemplo los desodorantes. Su influencia normativa tenderá a ser fuerte porque los efectos de su no uso serán bastantes evidentes. En consecuencia el miedo a la reacción del grupo incidirá en la utilización del producto.

Otras influencias grupales mejoran o apoya el autoconcepto de las personas. Para lograrlo los individuos buscan asociarse con grupos de referencias positivos, desligándose de los negativos.

Dos procesos caracterizan este tipo de influencia: Primero, pueden utilizarse los grupos para expresarse a si mismo o bien reafirmar su yo. Segundo, quizá simplemente le guste el grupo y, por lo mismo acepte su influencia.

Así pues, el individuo adopta la conducta inspirada en el grupo porque desea establecer o conservar la relación deseada con él y la autoimagen obtenida a través de esa relación.

Por eso el individuo que ingresa a un club social exclusivo busca expresar su ascenso social y responder a su nueva autoimagen. Para cumplir con ese objetivo debe hacer ajuste usando bienes y servicios propios del nuevo nivel social.

El club social constituye para ese individuo un grupo positivo, pero también hay grupos negativos, con los cuales algunos individuos no desean identificarse. En una institución empresarial, un empleado promovido expresará visual y verbalmente su nuevo nivel laboral. Con este comportamiento busca desligarse de su anterior clase social buscando mayores probabilidades de destacar en su trabajo

Los mercadólogos explotan estos tipos de influencias para vender ideas, bienes y servicios. Estratégicamente usan en sus comunicaciones

publicitarias testimoniales de expertos e incluso de gente de la calle según la situación.

También estimulando a los consumidores para que obtengan mayor información sobre las marcas de productos hablando con sus amigos, vecinos o compañeros de trabajo.

Dos observaciones se pueden hacer por lo pronto de este proceso: la primera, es la conformidad que debe generar la persona o grupo que influye, la segunda, es que el individuo aprende a decir, hacer o esperar ciertas cosas en determinadas circunstancias, no porque le gusten sino porque son un medio de generar un efecto social satisfactorio.

SESIÓN 2

1.6 PROCESOS DE GRUPO

Procesos Grupales Nutritivos y Tóxicos.

Las experiencias de grupo de crecimiento, de encuentros o de trabajo; pueden variar de una experiencia notablemente nutritiva de mejoramiento intelectual y personal; a una traumática y altamente tóxica y que deja a las personas hecha pedazos, confundida y atemorizada. Sin embargo, clasificar a un grupo como nutritivo o tóxico es tan irreal (falso) como clasificar a una persona, como tóxica o nutritiva. En consecuencia, tiene más sentido describir un encuentro grupal en términos de que, en el proceso el grupo, es nutritivo o es tóxico, así como su efecto en los que concurren, (Villoria, 2004)

En un grupo de proceso nutritivo la atmósfera es en sí misma conducente a una experiencia valiosa y de descubrimiento y alienta o estimula a cada participante a centrarse en *sí mismo*, y en la *meta grupal* planteada. Generalmente el participante experimenta nuevas posibilidades de descubrir más de sí mismo y de ganar nuevas perspectivas (awareness) y direcciones para desarrollar más su potencial y recursos.

Por el contrario en los grupos tóxicos el énfasis es principalmente de “catarsis” (eliminación de recuerdos que perturban el equilibrio nervioso) y en exponer sentimientos ocultos, perdiéndose de esta manera la meta y objetivo fijados para el encuentro. En su forma más inocua, el grupo de proceso tóxico es como un paseo en una montaña rusa donde la persona es sujeta pasivamente a una experiencia y lo que le sucede es excitante y estimulante. En grupos más tóxicos un participante puede ser dominado por el facilitador o por el grupo. Pueden incitarlo y presionarlo a que exprese o a trabajar. Pueden atacarlo, ridiculizarlo o juzgarlo inferior a los otros. La atmósfera de presión y de reclamo sobre el participante prevalece y con ello un sentimiento de inseguridad y de constante amenaza y temor de ser alienado de los otros. Hay una ausencia de calor y cariño mutuo.

Características del facilitador que fomenta procesos de grupos nutritivos.

El factor más importante en un grupo nutritivo es su guía o facilitador. Su compromiso e interés por las personas, la ausencia de manipular a otros para el propio beneficio, su sensibilidad y capacidad de darse cuenta (awareness); son factores nucleares que determinan las cualidades potenciales del proceso de grupo.

Aunque el facilitador nutritivo no trata de controlar la conducta del grupo:

- Sí procura establecer las condiciones y la atmósfera en las cuales él cree que el grupo se desarrollará mejor.
- Está abierto al modo de ser que mejor puede contribuir como Facilitador del grupo.

16

- No espera que el grupo apruebe su vía como la mejor. Toma posición sobre lo que él cree que tiene sentido para la interacción y el logro de la meta; y lo que no lo tiene.
- Procura mantener con vida las relaciones e interacciones.
- Este tipo de facilitador tiene confianza en el grupo y respeta la integridad de cada uno de sus miembros.
- El confía en los potenciales auto reguladores de los otros y cree que cuando a ellos les es permitido moverse a su propio ritmo y a su manera, la atmósfera es inmejorable para abrirse, aprender y crecer.
- Se da cuenta de lo que hacen los participantes, de cómo tratan de alcanzar sus metas y cómo se meten en un callejón sin salida.
- Comparte con el participante cuando siente que se aleja de su meta, cuando se encierra o se estanca.
- Para Roger (1983), existen tres cualidades centrales del Facilitador de grupo, que promueve el aprendizaje y el logro de las metas:
- Es auténtico. Obra según es y sin presentar una máscara o fachada. No se niega a sí mismo.
- De muestra aprecio, aceptación y respeto por los participantes. Significa la aceptación de un individuo como una persona interdependiente, con derechos propios.

- Es empático. Se pone en el lugar del otro.

Características del facilitador que fomenta procesos de grupos tóxicos.

El facilitador que fomenta procesos tóxicos, es aquel que rechaza o descuida la importancia de su papel como factor determinante para el funcionamiento del grupo. Puede insistir que él es sólo otro miembro del grupo haciendo lo propio.

- No plantea el establecimiento de las reglas claras para el funcionamiento adecuado del grupo.
- Toma posición respecto de lo que él considera que son intervenciones con valor y objeta algunas conductas como fuera de los límites.
- Ante este tipo de facilitador, los miembros del grupo no saben qué esperar o qué clase de conducta es la apropiada.
- Usan al grupo como un escape para sus propias frustraciones u hostilidades y adoptar una actitud agresiva y descalificante ante los participantes.
- Manejan al grupo para realzar sus propios egos.
- Usa al grupo como salida para sus propias frustraciones o para tranquilizar su propia inseguridad o apoyar su decadente estimación.
- Puede conseguir la sumisión del grupo imponiendo abiertamente su poder y autoridad a través de descalificaciones.
- Le quita la iniciativa al participante, de utilizar nuevos recursos para aprender.
- Rescata o salva (actúa como ambulancia) al participante.
- Uno de los contrastes del facilitador que promueve procesos tóxicos es la necesidad de producir resultados dramáticos

17

Características del Participante que fomenta procesos de grupos nutritivos.

- Acepta la responsabilidad de sus actos, su efecto sobre los otros, y por todo lo que él hace, o deja que le pase a él en el grupo.
- En su participación tiene consciencia de su valor y que es nutritivo para él y qué es tóxico o dañino.
- Cuando se equivoca sobre su apreciación, asume su responsabilidad y rectifica.
- Decide cuando tenerle confianza al facilitador o al grupo tomando el riesgo de ser abierto.
- Aprecia y valora el compartir en el grupo.

Características del Participante que fomenta procesos de grupos tóxicos.

- El participante tóxico manipula al grupo y sabotea al facilitador, compite abiertamente con él. Por ejemplo, dando respuesta a las preguntas que los demás miembros le dirigen al asesor grupal.

- Con frecuencia es interrogar constantemente para cuestionar a los demás miembros, o suele jugar a terapeuta e interpretar la conducta del otro.
- Establecidas las reglas del grupo, siempre tendrá una objeción y argumenta como debe ser manejado el grupo.
- Intimida a aquellos que sienten mayor inseguridad, miedo o duda.
- Daña las experiencias nutritivas de otros.
- Cuando alguien tiene una experiencia valiosa o viene con críticas y preguntas o argumenta una experiencia superior a la expresada para quedar por encima.
- Es un sabelotodo.

Glosario de términos:

Awareness: Capacidad del ser Humano de darse cuenta de lo que pasa, tanto en su interno como a su alrededor, que le permite o impide aprender.

Catarsis: Efecto dramático de la explosión emocional, vomitada repentina de alta carga emocional.

Nutritivo: que alimenta y fortalece al participante o grupo.

Tóxico: Conductas o expresiones que impide y distorsiona el proceso del grupo, evitando el aprendizaje y el logro de las metas.

Manipulación: Incluye postura o conducta iniciada por una persona hacia otra con el propósito primordial de sacarle una respuesta.

18

Los grupos pasan por **cuatro** etapas:

Aceptación mutua: En las primeras etapas de la formación de un grupo, por lo general, los miembros se resisten a comunicarse unos con otros. Aún cuando el grupo para solucionar problemas tenga que ejecutar una tarea, es típico que los miembros no estén dispuestos a expresar sus opiniones, actitudes y convicciones.

Comunicación y toma de decisiones: Una vez que un grupo para solucionar problemas ha llegado al punto de la aceptación mutua, los miembros comienzan a comunicarse abiertamente entre sí. Esta comunicación tiene por resultado una confianza mayor e incluso una interacción más amplia dentro del grupo.

Las discusiones comienzan a enfocarse más específicamente en las tareas de solución de problemas y en el desarrollo de estrategias alternativas para realizar las mismas.

Motivación y productividad: Esta es la etapa de desarrollo en que se despliegan esfuerzos para alcanzar las metas del grupo. En un grupo para la solución de problemas, la tarea consiste en producir la mejor solución. El grupo trabaja como una unidad cooperativa, y no competitiva.

Control y organización: Esta es la etapa en que se valora la afiliación al grupo y en que los actos de los miembros se rigen por las normas grupales. Las metas del grupo adquieren prioridad sobre las metas individuales. Se respetan las normas y eventualmente se ejercen sanciones. Un tipo de sanción es el ostracismo, por no haberse sometido a las metas o normas grupales. Otras formas de control son el aislamiento o la hostilidad temporal.

ETAPAS DE DESARROLLO DEL GRUPO.

1. Formación: es la primera etapa en la formación de un grupo, se caracteriza por una gran incertidumbre respecto del propósito, estructura y liderazgo del grupo. Los miembros analizan el entorno para determinar que tipos de comportamientos son aceptables. La etapa de formación se termina cuando los miembros comienzan a pensar en sí mismos como parte del grupo.

2.- Tormenta: segunda etapa en el desarrollo de un grupo, esta se caracteriza por la existencia del conflicto intergrupalo. Los miembros aceptan la existencia del grupo, pero tienen cierta resistencia a las restricciones que este impone a las individualidades; más aun hay un conflicto en cuanto a quien controlara el grupo. Cuando esta etapa se completa es porque existe una jerarquía relativamente clara de liderazgo dentro del grupo.

3.- Normatividad: esta es la tercera etapa en la formación de un grupo, esta se caracteriza por haber relaciones muy estrechas y un nivel alto de cohesión, además de que el grupo presenta un fuerte sentido de identidad. La

19

normatividad se completa cuando se solidifica la estructura del grupo y este ha asimilado un conjunto común de expectativas respecto de lo que define el comportamiento correcto de los miembros.

4.- Desempeño: cuarta etapa del desarrollo de un grupo. En este momento la estructura del grupo es plenamente funcional y aceptada. Aquí la energía del grupo ha pasado de llegarse a conocer y comprenderse unos a otros, a desempeñar el trabajo que se presente.

5.- Dispersión: Etapa final en el desarrollo de un grupo caracterizada por su preocupación en terminar las actividades o tareas pendientes aquí las respuestas de los miembros del grupo varían, algunas son eufóricas de complacencia por los logros del grupo otros pueden sentirse incómodos por la desaparición camaradería y amistades que se lograron mediante la vida del grupo de trabajo.

1.7 LA CONFORMIDAD SOCIAL

Tipos de Conformidad

Adaptación

Sumisión

Aceptación

Obediencia

Transigencia, avenirse al grupo en lo externo pero internamente en desacuerdo.

Factores que afectan la conformidad	La cohesión	La opinión de alguien afectivamente influye que la de una persona cercana. Es un factor de presión, la sensación desagradar o ser rechazado por quienes nos desagradan
	Legitimidad de la autoridad	Se obedece más a quien se considera una autoridad legítima
	El tamaño del grupo	3 o 5 personas suscitarán un mayor grado de conformidad que 1 o 2
	Obediencia y distancia emocional	

20

Bases de la Conformidad

El deseo de gustar (influencia social normativa)

El deseo de tener razón (influencia social informativa)

Justificar la conformidad (efectos cognitivos de la conformidad)

El temor

<p>CONFORMIDAD</p> <p>Cambio en el comportamiento o en las creencias como resultado de una presión grupal, real o imaginaria</p>	<p>Docilidad (transigencia)</p> <p>Forma de conformidad que incluye la actuación en público siguiendo la presión social, pero que en privado está en desacuerdo. No hay instrucción o mandato explícito.</p>	<p>Obediencia</p> <p>Forma de influencia social en la que el sujeto actúa de conformidad con una petición o mandato expreso por parte de una persona que representa una autoridad legítima</p>
	<p>Aceptación</p> <p>Forma de conformidad que compromete tanto la actuación como las creencias, de acuerdo con la presión social.</p>	<p>Adaptación</p> <p>Forma de conformidad en la que el sujeto está o no en desacuerdo con una creencia o comportamiento social pero consciente y voluntariamente asume un comportamiento o creencia para conseguir la inclusión al grupo</p>

¿Que se entiende por Conformidad?

Esta se da cuando una persona modifica su comportamiento o actitud para que sea coherente, idéntica o similar con el comportamiento o actitud del grupo, es llevada a cabo por pares de igual estatus y no necesariamente se debe ejercer influencia, ni vigilar, ni presionar a quien se conformará. Pero si una vez conformado el sujeto, esta presión desaparece es más probable que no se siga suscribiendo a la posición del grupo, siempre y cuando el proceso de conformidad se haya dado por medio del acuerdo público o sumisión (esto no sería igual en el caso del acuerdo privado o aceptación, ya que el nivel de profundidad del compromiso es mayor). Hay diversos factores que influyen en el que una persona se conforme, estos se dividen en tres grandes áreas que

son:

a) **Características del Individuo:** Esta área está relacionada con la nacionalidad, el sexo, raza, etc.

b) **Características del Grupo:** Tiene que ver con el tamaño del grupo, la unanimidad (grado de consenso), etc. Es importante señalar que frente a la presencia de algún colaborador dentro del grupo es más probable que la respuesta de una mayoría sea afectada por la presión de una minoría. Algunos aspectos a considerar:

- A mayor tamaño del grupo, mayor conformidad
- A mayor cantidad de personas que se adhieran a una posición, mayor conformidad
- Si hay unanimidad en el grupo, mayor conformidad

c) **Características de la Relación entre el Individuo y el Grupo:** Un individuo se conformará si esto le asegura aceptación por parte del grupo. Si la persona pertenece aun estatus alto es más factible que sea aceptada que si es de uno bajo, por otro lado, las de estatus medio serán aceptados en parte. Ante lo cual podemos decir que a mayor estatus menor es la probabilidad de conformarse puesto que no es necesario para pertenecer a un grupo y ser aceptado.

Pero también hay que responder a la siguiente interrogante: ¿Por qué se conforman las personas?

Hay distintos tipos de influencia, está por un lado la **influencia informacional** que se da en personas que tiene poca confianza en sus creencias y esta prima al momento de querer obtener respuesta a ciertas interrogantes, existe presión por parte del grupo y le permite tener a la persona una percepción exacta de la realidad ya que tiene que ver con la forma de verificar un estímulo, esto se puede dar en forma inmediata (es decir hay una respuesta universal o una sola para el estímulo) y la conformidad sería débil, si la verificación del estímulo es imposible desde un principio (respuestas ambiguas) es menos probable que exista conformidad, pero para que esta sea fuerte en el individuo, este debe

22

creer que su respuesta frente a cierto estímulo no es correcta y existe sólo una respuesta universal, pero además debe sentir que los otros miembros del grupo son más competentes que él (acá radica la poca confianza en si mismo).

También podemos hablar de la **influencia normativa** se relaciona con el conformarse para evitar castigos y recibir recompensas por parte del grupo, en esta es menos probable que se produzca una aceptación privada (no así en la influencia informacional). Es importante decir que en estos dos tipos de influencia el individuo depende del grupo de una u otra forma.

Por último nombraré la **explicación genética de la conformidad**, Moscovici a través de esta explicación nos quiere decir que la conformidad es una concepción surgida de la negociación entre el individuo y el grupo frente a un conflicto, pero para salir de este debe existir una norma de objetividad, la que nos permite dar una sola respuesta a una pregunta, por otro lado el grupo debe ser nómico, es decir, con normas y con una posición fuertemente interiorizada y

que afirme esta posición y si nos referimos al individuo este debe ser anónimo teniendo una posición interior débil.

Podríamos nombrar a la **normalización** como otra forma de influencia, esta consiste en una influencia recíproca por parte de los miembros del grupo, que ocurre cuando no hay consenso sobre una respuesta certera y única para una pregunta, pero aparte de esto los participantes del grupo deben tener las mismas competencias, el mismo comportamiento y un compromiso débil respecto de su posición.

Si tomamos lo anteriormente escrito se puede decir que la conformidad se da en cualquier nivel siempre y cuando cumpla con las características de las personas y grupales. Al parecer la más importante de las características tiene que ver con el débil compromiso con la propia posición ya que frente a esto los sujetos comienzan a titubear en sus creencias y a dudar provocando una confianza menor en sí mismos, esto los lleva a mirar la conducta y pensamientos de otras personas que si se ven más seguras de sí lo cual también los lleva a tener el respaldo de las otras personas del grupo, esto no significa que deba existir presión por parte de otros para que el sujeto se conforme.

Desde aquí podemos abordar dos aristas de la conformidad que tienen que ver con las ventajas y desventajas. Como ya dijimos, esta forma de influencia nos permite ser aceptados por grupos en los cuales es la única forma de entrar, pero se debe tener cuidado porque esto también puede jugar en contra ya que esto puede ser tomado por otros miembros del grupo como una mera forma de entrar a este siendo rechazados. Otra desventaja tiene que ver con las dificultades para llevar a cabo el proceso de diferenciación nivel grupal, lo que impide que el individuo se pueda sentir como un ser único y capaz de llevar y actuar de acuerdo a sus ideales lo que puede ser riesgoso en algunas ocasiones ya que al dejarse llevar por otros puede que tome una decisión errada siendo que si hubiese seguido sus pensamientos estaría en lo correcto, esto puede tener que ver con la falta de confianza en sí mismo e inseguridad. A mi entender uno de las más importantes consecuencias a nivel grupal tiene que

23

ver con el estancamiento o surgimiento de estos, con esto me refiero a que si hay grupos con normas estables, claras y coherentes es más fácil que los individuos se conformen porque están frente a límites y visiones claras, es decir, a un paradigma en especial que los hace seguir ciertos lineamientos en sus formas de pensar y actuar, pero como todos sabemos el tiempo no es estático, conlleva cambio a distintos niveles y ¿qué pasa en el caso de que los tiempo sigan avanzando y el paradigma continúe siendo el mismo?, pienso que he aquí la principal dificultad del conformarse, en ocasiones sería bueno un personaje innovador que lleve al cambio a nivel paradigmático para que así el grupo subsista y pueda ir adaptándose al ambiente externo, a esto me refiero con ir acoplándose estructuralmente a nivel de funcionamiento, puesto que si no es así, desaparece.

1.8 INTERACCIÓN SOCIAL

INTERACCION SOCIAL Y VIDA COTIDIANA

Todos los días y sin darnos cuenta nosotros intercambiamos miradas rápidas con persona que ni siquiera conocemos, esto es la interacción social cotidiana, ya sea cuando estamos en el bus, en la calle, la universidad, el trabajo, etc; esto es lo que llama Erving Goffman **desatención amable**.

Existen dos razones por las que el estudio de la interacción social cotidiana es tan importante:

a).- La rutina de la vida diaria, que nos enfrenta a constantes interacciones cara a cara con otros, constituyen el grueso de nuestras actividades sociales. Al analizar estas rutinas podemos aprender de nosotros como seres sociales y sobre la vida social.

b).- El estudio de la interacción social en la vida cotidiana ilumina significativos aspectos de los sistemas e instituciones sociales mas amplios. Todos los sistemas sociales a gran escala, dependen de los modelos de interacción social en los que estamos inmersos en el curso de nuestra vida diaria.

Para comunicarnos diariamente utilizamos el lenguaje y también utilizamos la comunicación no verbal y uno de los principales aspectos de esta comunicación no verbal es la expresión facial de la emoción, con respecto ESTO Charles Darwin, sostuvo que los modelos básicos de expresión emotiva son los mismos para todos los seres humanos, pero según los estudios de Ekman y Friesen dicen que aunque las expresiones faciales de emoción parecen tener ciertos aspectos innatos los factores individuales y culturales influyen en la forma exacta que adoptan los movimientos faciales, así como los contextos en los que dichas expresiones se juzgan apropiadas.

Dentro de nuestra interacción cotidiana también se da el hecho de proteger nuestra imagen. Ya que nos permite interactuar con mayor fluidez y esta

24

imagen es muy importante ya que algunas profesiones, como en el caso de la diplomacia, se sirven de ella para actuar de manera adecuada frente a un problema.

La mayor parte de nuestras interacciones se realizan mediante el habla y la conversación. Recientemente, se ha desarrollado un estudio de cómo utiliza la gente el lenguaje en su vida cotidiana y la figura mas importante en este tipo de investigaciones es Harold Garfinkel.

Para dar sentido a estas interacciones utilizamos métodos, a los cuales nosotros no le prestamos atención. Toda conversación tiene que estar dentro de un contexto para que pueda tener sentido. En una conversación cotidiana hay ciertos elementos implícitos como veremos en el siguiente ejemplo:

A: ¿ Y, que tal?

B: Ahí, bien. (extracto de una conversación de dos amigos en la universidad saliendo de

escuchar una clase)

En esta conversación está implícito que la persona A le está preguntando a B sobre cómo le pareció la clase que acababan de escuchar y eso es sabido por la persona B.

Las conversaciones cotidianas son mucho más fragmentadas, vacilantes y agramaticales de lo que mucha gente cree.

Dentro de una conversación también existe una serie de exclamaciones, a las cuales Goffman las llama **gritos de respuesta**, por ejemplo cuando se cae o tiramos algo al suelo por casualidad algunas veces decimos interjecciones como “¡UPS!” , a esto es lo que llama Goffman gritos de respuesta.

También tenemos lo que se llaman errores lingüísticos, que según Freud cree que está motivado inconscientemente, como por ejemplo cuando una persona es incapaz de ver que lo que dice tiene un doble significado.

La interacción cotidiana depende de sutiles relaciones entre lo que expresamos con nuestro rostro y nuestros cuerpos y lo que expresamos mediante las palabras. El rostro, el manejo de nuestro cuerpo y el lenguaje se emplean para expresar ciertos significados y para ocultar otros.

Cuando tenemos conciencia de la existencia del otro, lo que sucede en muchas situaciones sociales es lo que Goffman llama **interacción no focalizada** , por el contrario cuando los individuos atienden a lo que otros dicen o hacen, lo llama **interacción focalizada**. A una unidad de interacción focalizada la llama un **encuentro**. Los encuentros siempre necesitan introducciones, mostrando con ello que se descarta la desatención amable. En este tipo de interacción

25

existen dos tipos de expresiones, las que los individuos “ ofrecen”(palabras, expresiones faciales), y “la que se les escapan”(utilizadas para asegurar la sinceridad y veracidad de una persona). Goffman emplea expresiones del teatro para analizar la interacción social, dentro de este propósito se encuentra el concepto de rol social, que es definido como expectativas socialmente definidas que sigue una persona de un status o posición social socializada.

Gran parte de la vida social, para Goffman, puede ser dividida en dos regiones: **las anteriores**, definidas como situaciones o encuentros sociales en los que los individuos juegan papeles formales o instituidos y **las posteriores** que son aquellas en las que se suman los esfuerzos y uno se prepara para la interacción en situaciones de máxima formalidad. El trabajo en equipo conlleva a menudo crear y preservar las representaciones en las regiones anteriores.

Dentro de una interacción existe la adopción de roles y en el momento en que se adopta un rol el individuo pasa por varias fases hasta que termine el rol que esta cumpliendo.

Edward T. Hall, dentro de la interacción social, distingue cuatro zonas dentro del espacio privado.

- a).- La distancia íntima : Hasta 50 cms.
- b).- La distancia personal : 50 cms. - 1mt.
- c).- La distancia social : 1mt. - 3.50mts.
- d).- la distancia pública : 3.50mts - a mas.

La vida social se divide en zonas tanto en el tiempo como en el espacio y estas tienen que estar coordinadas entre sí.

El mirar el entorno físico es lo que Hagerstran denomina **geografía temporal**, que abarca también el estudio de los movimientos espacio-temporales.

Estos movimientos espacio-temporales tienen límites y se dividen en tres tipos:

- a).- Límites de capacidad .- Son límites establecidos por la constitución física de los individuos.
- b).- Los límites de acoplamiento .- Son límites trazados por la capacidad de las personas para reunirse en determinados lugares e interactuar entre sí.
- c).- Los límites de autoridad .- Que aluden a los límites impuestos por el sistema de poder de una comunidad o sociedad.

La distribución de actividades en el tiempo y el espacio ha estado influida por lo que se ha llamado **colonización del tiempo**. Se hizo una investigación en

26

Boston en la que se ubicaron 4 ciclos de utilización:

- 1).- Uso continuo : áreas incesantes.
- 2).- Evacuación : vacías por la noche.
- 3).- Invasión : especialmente activas por la noche.
- 4).- Desplazamiento : variable del día a la noche.

La vida cotidiana de las sociedades modernas occidentales es muy diferente de la de los habitantes de otras culturas y esta ha sido influida por cambios

históricos como la industrialización, el proceso de urbanización y el desarrollo de los estados modernos.

Por último decimos que el estudio de la interacción cara a cara se denomina **microsociología**, por el contrario, la **microsociología** estudia grupos más amplios, instituciones y sistemas sociales. Los análisis micro y macro están íntimamente relacionados y se complementan mutuamente.

En nuestra vida cotidiana hacemos práctica todos estos conceptos anteriormente mencionados pero no nos detenemos a analizarlos y de forma inconsciente los utilizamos, sin saber cuál es el trasfondo de toda esta práctica, sin saber toda la base teórica en la que esta apoyada.

La interacción social y la formación del individuo

El ambiente social en que se vive es determinante para el mejor desarrollo del individuo. Cuando se nace no existe problema en el desarrollo del niño, ya que la interacción es casi total con los padres y la enseñanza que se brinda al pequeño en el ambiente familiar es similar, tanto para aquel de familia de escasos recursos como para uno de familia con recursos medios o para otro con familia de recursos prósperos: se le enseña a comer, hablar, caminar, asearse, etc. (me refiero a esas enseñanzas desde el punto de vista fundamental, no a la calidad de éstas).

En el momento que el individuo entra en contacto con el ambiente donde vive es cuando empieza el aprendizaje (o la aprehensión) de las costumbres sociales, el tipo de lenguaje del sector donde vive, las costumbres de los demás individuos: manera de vestir, caminar, comunicarse, los lugares de reunión y el compañerismo.

Cuando el sujeto no interactúa en el contexto social en el que vive y mantiene interacción con otro ambiente diferente, aprenderá las costumbres del ambiente social donde permanezca la mayor parte de su tiempo. Se ha visto con frecuencia en colonias de pocos recursos, que existen familias las cuales hacen lo posible por superar su nivel social y económico hasta lograrlo, buscando, por experiencia propia, evitar la relación de sus hijos con los

27

individuos del ambiente en que viven. Muchas de las veces, al no poder cambiar de residencia estas personas sí buscan cambiar su situación personal, al concurrir a otro tipo de lugar mejor que el de donde viven; y lo hacen buscando la compañía de familias de mejor educación cultural y social que favorezcan en la formación de sus hijos como individuos. También buscan que sus hijos acudan a planteles educativos con un mejor nivel.

Por otro lado un individuo integrante de una familia acomodada, económica y socialmente, que interactúa con sujetos diferentes al contexto donde él debería convivir, sujetos que están por debajo de su nivel social, aprenderá las costumbres de esos individuos, hasta el grado de alejarse por completo de las

personas de su misma clase, incluso de sus padres, quienes preocupados por él tratarán de hacerle ver cual es el ambiente donde debe interactuar, llegando en ocasiones hasta el encierro, provocando con esto el alejamiento del núcleo familiar y hasta en ocasiones el abandono del hogar por parte del muchacho.

En el largo y penoso camino de la vida, se va formando la conducta del individuo de acuerdo a la situación en que vive y a la formación como persona que éste ha adquirido dentro del contexto social y educativo en el que creció; en ocasiones el individuo se apropia de dos o más conductas que lo llevan a ponerlas en práctica de acuerdo a la circunstancias del ambiente en que se encuentre.

A este tipo de situaciones, que llevan a las personas a tomar determinadas decisiones, se les llama “desviaciones sociales” las cuales en ocasiones pueden resultar positivas o negativas; y no nada más se observan en el contexto social donde la persona vive; se observan diferentes tipos de “desviaciones sociales” en el ámbito laboral y educativo.

Se le puede llamar “desviado social” a aquel individuo que teniendo una formación educativa excelente busca mezclarse con un grupo de amigos diferentes a su situación; donde pueda sin ninguna ofuscación dar rienda suelta a sus ímpetus reprimidos, que no puede sacar a flote conviviendo en el grupo social con el que, de acuerdo a su nivel educativo, debiera convivir. Un ejemplo es el de aquel maestro o grupo de maestros que desprecian la invitación de algunos compañeros (maestros también) a pasar una tarde del fin de semana y poder convivir cordialmente, platicando de algunos temas interesantes para todos ellos; prefiriendo acudir a un antro donde pueda desencadenar al inadaptado social que trae dentro, vociferando todo tipo de palabras y platicando sobre temas que nunca podría haber expresado en aquella reunión a la que prefirió no asistir.

–Qué creen güeyes, los intelectuales me invitaron a convivir con ellos un rato – comenta el desviado social al grupo.

–Te hubieras ido güey, a ver que se te pega.

–Nombre cabrón y dejar las chelas y no ver a chenchito, ni maiz.

Comentarios como esos se escuchan mucho en las cantinas o reuniones

28

grupales, pero lo que no sabe el individuo que se desvía de su condición social, es que en el grupo de compañeros del cual busca alejarse, también hay comentarios en torno a él.

–Este compañero otra vez no acepto venir con nosotros –podrá decir uno.

–Lo que pasa es que no se siente a gusto en este círculo, prefiere convivir con otro tipo de personas –puede refutar algún compañero en defensa.

–Es un “lumpen” no sabe hacer otra cosa más que desperdiciar el tiempo en borracheras y platicas incoherentes, más vale ya no invitarlo –acotará el que no siente compatibilidad con él.

Es por eso que los individuos al interactuar con un ambiente diferente al suyo están buscando en muchas ocasiones una oportunidad que los lleve a ser mejores individuos sociales. Aunque en otras ocasiones, como las del ejemplo, no se busca esa oportunidad, simplemente se busca huir del ambiente en que se vive para dar rienda suelta a la conducta ya formada, que en ningún momento se quiere abandonar, podrá disfrazarse solamente.

Se podría escribir aquí muchos ejemplos, tal parece que vivimos en una sociedad llena de individuos con desviaciones sociales. Están aquéllos que buscan alejarse de los individuos con los que mantiene una relación simplemente de trabajo pues trata de evitar dejar al descubierto su verdadera conducta como ser social. O aquellos que desdeñan su condición humilde buscando acudir a espacios donde concurren personas con mejor condición social a la suya, aunque su preocupación sea por conservar las apariencias externas, olvidándose por el aspecto más importante, la condición humana, no importa si se es humilde o no.

Como individuos se debe aprender a socializar con todas las personas y en cualquier contexto (sea éste social, laboral o educativo) ya sea por arriba o por debajo de sus expectativas, no debe el individuo desviarse socialmente hacia un grupo o ambiente donde se sienta más cómodo, tratando solamente de cubrir las apariencias. Si ha tomado la decisión de integrarse a ese ambiente debe en realidad hacer un cambio en su interior. Tampoco debe el individuo circunscribirse solamente a grupos con condiciones similares a las suyas, cuando éstas sean precarias, pues estaría negándose a si mismo la oportunidad de formarse como persona social.

1.9 Papeles y liderazgo

Rol social

Rol social se refiere al conjunto de [funciones](#), [normas](#) comportamientos y derechos definidos social y [culturalmente](#) que se esperan que una persona ([actor social](#)) cumpla o ejerza de acuerdo a su [estatus social](#) adquirido o atribuido. En todo grupo hay miembros de diverso *status*, unos de rango superior y otros de rango inferior y a cada *status* corresponde un rol, es decir, un determinado comportamiento en presencia de otros. Así pues, el rol es la forma en que un *status* concreto tiene que ser aceptado y desempeñado por el

titular. Algunos *status* conceden al titular ciertas inmunidades al desempeñar el rol, como por ejemplo, al enajenado mental se le permiten comportamientos que no se les permiten a otras personas. Si el individuo no desempeña su rol de la forma esperada, puede tener riesgo de exponerse a sanciones. Puede decirse en castellano papel social, aunque es menos frecuente en la literatura especializada.

Juego o set de roles (del inglés *role set*) se refiere al repertorio de relaciones funcionales que una persona establece y representa con otros actores sociales en situaciones determinadas. Una persona puede ser un empleado de una tienda, capitán del equipo de fútbol del barrio, compañero de trabajo y padre y todo eso serían funciones sociales.

Influencia de los medios masivos de comunicación en el desarrollo de los roles [\[editar\]](#)

Los medios masivos de comunicación son uno de los ámbitos más importantes en los que se desarrollan mayores roles o papeles sociales. Existen, desde hace mucho tiempo, roles que afectan al género en la publicidad, al vender un status.

En el caso de la **mujer**:

- **Reclamo erótico-sexual-estético**: es el reclamo más tradicional y más arraigado a los inicios de la publicidad, por el cual se induce al consumo tras vincular las expectativas de satisfacción con las necesidades sexuales. Este tipo de reclamo, presenta a la mujer sin identidad propia, sólo pone su cuerpo y belleza al servicio de las satisfacciones de los varones. Se presenta a la mujer como mero objeto, un elemento más que forma parte del producto anunciado.
- **Reclamo estético**: en este caso se utiliza a la mujer para adornar los productos. En general, se hace uso de una mujer que responde a los cánones generalizados de belleza: extremada delgadez, tez morena, cabellera larga y pechos exuberantes. Se encuentra habitualmente en perfumes y productos cosméticos.
- **Rol de ama de casa o madre**: se muestra a la figura femenina realizando las tareas del hogar. Cada vez se suaviza más este rol con
- **30**
- aquello de que la sociedad avanza hacia la igualdad entre los sexos. Aun así la mujer es la que protagoniza la mayoría de los spots para productos de limpieza y cocina.
- **La mujer en función del hombre**: es el rol que muestra cómo la mujer se ocupa del cuidado personal del hombre. Este cuidado abarca desde la alimentación y el vestuario hasta decoración de ambientes, lo que llena de gratificaciones al hombre. Está relacionado con el tópico de que "detrás de todo hombre hay siempre una mujer".
- **Liberación de la mujer**: acorde con el avance de la igualdad de sexos se pretende mostrar a una mujer moderna. A mediados de los 80 se crea un novedoso estereotipo femenino que aleja a la mujer del prototipo tradicional de ama de casa y sumisión al hombre, representando a una

mujer independiente, liberal, dinámica, activa que trabaja fuera de casa a cambio de un salario, y accede a lo público.

En el caso del **hombre**:

- **El hombre ausente:** consiste en esconder la figura del hombre y sólo mostrar el objeto que utilizará el hombre. Dígase un reloj, una pluma, algo de ropa... Destacan por ser anuncios que utilizan un fondo neutro.
- **El hombre fragmentado:** consiste en fraccionar el cuerpo de un hombre porque se considera que ciertas partes tienen un determinado valor. Por ejemplo, un pecho musculoso o una espalda robusta son rasgos propios de la fuerza.
- **El otro:** lo que entendemos por este modelo es aquel sujeto publicitario que no responde a las características del hombre occidental. Por tanto, cabe hablar de cómo es la fachada exterior del hombre que aparece en el anuncio publicitario: destaca, en muchas ocasiones por el color de la piel o el cabello y, en otras, por la indumentaria (quimonos, chalecos, albornoces...). Un ejemplo claro son los anuncios del whisky Cutty Sark en los que, a veces, un joven occidental practica surf o toca el tam-tam en un poblado africano, siempre acompañado por alguien de raza negra.
- **El hombre disfórico:** este modelo es muy parecido al anterior, ya que ambos suponen una negación del sujeto publicitario. Sin embargo, este sujeto choca con el mundo que caracteriza la publicidad, donde la principal característica es la felicidad perenne y si, por alguna de aquellas, hace acto de presencia la enfermedad, el cansancio o algunos problemas como la caspa, calvicie o exceso de pelo, su aparición es momentánea porque el producto actúa como una pócima mágica que elimina cualquier tipo de problema.
- **El hombre trabajador:** la figura del hombre ha desplazado al sujeto publicitario del ámbito público y laboral, al privado y familiar. Así aparece un nuevo sujeto que es más lúdico que trabajador, más gozoso que productor. Ese predominio de lo festivo sobre lo laboral se debe al carácter persuasivo del mensaje publicitario. Por eso, podremos afirmar que en el hombre publicitario se está produciendo una feminización. Y puesto que el cansancio nunca puede salir en publicidad, este puede desglosarse en dos modelos:
 - El hombre trabajador que figura en el anuncio como representante del
 -
 - consumidor
 - El hombre trabajador que redundará en el beneficio del consumidor.
- **El testimonial,** el objetivo de este rol es doble:
 - Avalar las bondades de la mercancía con la presencia del experto y propiciar la identificación entre este y el consumidor.
 - Propiciar la identificación entre éste y el consumidor (lo cual se consigue por medio de una serie de procesos mentales y sociales)

El **liderazgo** es el proceso de influir en otros y apoyarlos para que trabajen con entusiasmo en el logro de objetivos comunes. Se entiende como la capacidad de tomar la iniciativa, gestionar, convocar, promover, incentivar, motivar y evaluar a un grupo o equipo. Es el ejercicio de la actividad ejecutiva en un proyecto, de forma eficaz y eficiente, sea éste personal, gerencial o institucional.

El liderazgo implica que haya una persona (líder) que pueda influir y motivar a los demás (seguidores). De ahí que en los estudios sobre liderazgo se haga énfasis en la capacidad de [persuasión](#) e [influencia](#). Tradicionalmente, a la suma de estas dos variables se le ha denominado [carisma](#). Sin embargo, los estudios actuales en [psicología](#) y [sociología](#) han concluido que el carisma no tiene la importancia que históricamente se le había otorgado y que hay otros factores que son más determinantes a la hora de construir el liderazgo.^[1]

Tipos de liderazgo [\[editar\]](#)

La opinión de expertos en Desarrollo Organizacional, existen pocos tipos de liderazgo.

En opinión de otros, no es que existan varios tipos de liderazgo: el liderazgo es uno y, como los líderes son personas (individuos con características personales definidas), las clasificaciones corresponden a la forma como ejercen o han adquirido la facultad de dirigir, circunstancia que no necesariamente implica que sea un líder.

Tres tipos de liderazgo que se refieren a formas variadas de autoridad:

Líder tradicional: Es aquél que hereda el poder por costumbre o por un cargo importante, o que pertenece a un grupo familiar de [élite](#) que ha tenido el poder desde hace generaciones. Ejemplos: un [reinado](#).

Líder legal: Es aquél que obtiene el poder mediante una persona o un grupo de personas, con capacidad, conocimientos y experiencia para dirigir a los demás. El término legal se refiere a las leyes o normas jurídicas. Un líder legal es simplemente aquél que cumple con la ley. Para ser un líder, es requisito inevitable que cumpla con ella.

32

Líder legítimo: El término *líder legal* está mal empleado. Podríamos pensar en "líder legítimo" y "líder ilegítimo". El primero es aquella persona que adquiere el poder mediante procedimientos autorizados en las normas legales, mientras que el líder ilegítimo es el que adquiere su autoridad a través del uso de la ilegalidad. Al líder ilegítimo ni siquiera se le puede considerar líder, puesto que una de las características del liderazgo es precisamente la capacidad de convocar y convencer, así que un "liderazgo por medio de la fuerza" no es otra cosa que carencia del mismo. Es una contradicción *per se*.

Lo único que puede distinguir a un **líder** es que tenga *seguidores*: *sin seguidores no hay líder*.

La palabra "liderazgo" en sí misma puede significar un grupo colectivo de líderes, o puede significar características especiales de una figura [célebre](#) (como un [héroe](#)). También existen otros usos para esta palabra, en los que el líder no dirige, sino que se trata de una figura de respeto (como una autoridad científica, gracias a su labor, a sus descubrimientos, a sus contribuciones a la comunidad). Junto con el rol de prestigio que se asocia a líderes [inspiradores](#), un uso más superficial de la palabra "liderazgo" puede designar a entidades innovadoras, aquellas que durante un periodo de tiempo toman la delantera en algún ámbito, como alguna [corporación](#) o producto que toma la primera posición en algún [mercado](#).

Arieu define al líder como "la persona capaz de inspirar y asociar a otros con un sueño". Por eso es tan importante que las organizaciones tengan una misión con alto contenido trascendente, ya que es una manera muy poderosa de reforzar el liderazgo de sus directivos.

Existe una regla fundamental en el liderazgo que es la base para que un buen líder, cualquiera que éste sea, lleve a cabo un liderazgo efectivo. La mayoría de los autores la nombran la [regla de oro](#) en las relaciones personales, y es fácil, sencilla y muy efectiva: "No pongas a las personas en tu lugar: ponte tú en el lugar de las personas". En pocas palabras, así como trates a la personas, así ellas te tratarán.

Líder carismático: Es el que tiene la capacidad de generar entusiasmo. Es elegido como líder por su manera de dar entusiasmo a sus seguidores.

Liderazgo desarrollador [\[editar\]](#)

De acuerdo con esta clasificación, existen varios estilos de liderazgo:

Líder autócrata: Un líder autócrata asume toda la responsabilidad de la toma de decisiones, inicia las acciones, dirige, motiva y controla al subalterno.

Líder emprendedor: Un líder que adopta el estilo participativo utiliza la consulta para practicar el liderazgo. No delega su derecho a tomar decisiones finales y señala directrices específicas a sus subalternos, pero consulta sus

33

ideas y opiniones sobre muchas decisiones que les incumben.

Líder liberal: Mediante este estilo de liderazgo, el líder delega a sus subalternos la autoridad para tomar decisiones.

Líder proactivo: Este tipo de liderazgo promueve el desarrollo del potencial de las personas, de la forma que un jardinero cuida y potencia su jardín.

Tipología de liderazgo y características

Clasificaciones más frecuentes:

- Según la formalidad en su elección:
 -
 - **Liderazgo formal:** preestablecido por la organización.
 - **Liderazgo informal:** emergente en el grupo.
- Según la relación entre el líder y sus seguidores:

-
- **Liderazgo autoritario:**

El líder es el único en el grupo que toma las decisiones acerca del trabajo y la organización del grupo, sin tener que justificarlas en ningún momento.

Los criterios de evaluación utilizados por el líder no son conocidos por el resto del grupo.

La comunicación es unidireccional: del líder al subordinado.

-
- **Liderazgo democrático:**

El líder toma decisiones tras potenciar la discusión del grupo, agradeciendo las opiniones de sus seguidores.

Los criterios de evaluación y las normas son explícitos y claros.

Cuando hay que resolver un problema, el líder ofrece varias soluciones, entre las cuales el grupo tiene que elegir.

-
- **Liderazgo liberal *laissez faire*:**

El líder adopta un papel pasivo, abandona el poder en manos del grupo.

En ningún momento juzga ni evalúa las aportaciones de los demás miembros del grupo.

Los miembros del grupo gozan de total libertad, y cuentan con el apoyo del líder sólo si se lo solicitan.

- Según el tipo de influencia del líder sobre sus subordinados:
-

-
- **Liderazgo transaccional:**

Los miembros del grupo reconocen al líder como autoridad y como líder. El líder proporciona los recursos considerados válidos para el grupo.

-

- **Liderazgo transformacional o carismático**

El líder tiene la capacidad de modificar la escala de valores, las actitudes y las creencias de los seguidores.

Las principales acciones de un líder carismático son: discrepancias con lo establecido y deseos de cambiarlo, propuesta de una nueva alternativa con capacidad de ilusionar y convencer a sus seguidores, y el uso de medios no convencionales e innovadores para conseguir el cambio y ser capaz de asumir riesgos personales.

- - **Liderazgo lateral**

Tipo de liderazgo que se realiza entre personas del mismo rango dentro de una organización u organigrama o también se puede definir como el proceso de influir en las personas del mismo nivel organizacional para lograr objetivos en común con la organización

- - **Liderazgo en el trabajo**

En los negocios se evalúan dos características importantes en los ejecutivos, con la intención de verificar su capacidad de dirección: por un lado, la [aptitud](#) y, por otro, la [actitud](#). La primera se obtiene con el aprendizaje de nuevos métodos y procedimientos; por ejemplo, la capacidad de construir un balance, un flujo de caja, distribución de planta o un plan de [marketing](#). Pero en muchos casos estos conocimientos no son aplicables, porque los gerentes carecen de una buena actitud, es decir, de un comportamiento adecuado que intente implementar dichos métodos. Entre las actitudes más solicitadas y requeridas está la habilidad de liderazgo, la misma que puede cultivarse pero que, según muchos autores, es parte de la personalidad individual. ¿Cómo saber si nosotros estamos configurados como líderes y, en caso contrario, cómo desarrollar estas habilidades en nuestra persona? Es un tema de amplio debate y estudio, pero es necesario descubrir si tenemos algo de líderes y qué cosas nos faltan para lograr serlo a cabalidad.

Una clasificación de la tipología del liderazgo es la formal, que representa la dirección de un [grupo de trabajo](#) de forma oficial o designada; otra menos evidente es el reconocimiento por los miembros de la institución de una manera informal de que tiene gran influencia, pero de una manera libre, sin ánimo retributivo y de forma carismática. En los estudios sociológicos de desarrollo

35

comunitario por observación participativa, estas personas son claves para el [trabajo de campo](#). En la década de 1970, varios sociólogos españoles estudiaron el tema del papel de los 'líderes informales', como un tema relevante de la [sociología de la organización](#).

El liderazgo también puede clasificarse así:

- liderazgo individual (ejemplo a seguir)
- liderazgo ejecutivo (planeamiento, organización, dirección y control de un proyecto)
- liderazgo institucional

Cuando el liderazgo es necesario, comúnmente por el cargo, en una organización, hablamos de líderes formales. Así, este líder debe tener ciertas capacidades: habilidad comunicacional, capacidad organizativa y eficiencia administrativa, lo que equivale a decir que un buen líder es una persona responsable, comunicativa y organizada.

1.10 ESTEREOTIPOS

Un **estereotipo** es una imagen mental muy simplificada y con pocos detalles acerca de un grupo de gente que comparte ciertas cualidades características (o estereotípicas) y [habilidades](#). Por lo general, ya fue aceptada por la mayoría como patrón o modelo de cualidades o de conducta. El término se usa a menudo en un sentido negativo, considerándose que los estereotipos son creencias ilógicas que limitan la creatividad y que sólo se pueden cambiar mediante la educación.

Los estereotipos más comunes del pasado incluían una amplia variedad de alegaciones sobre diversos grupos raciales (véase [estereotipo racial](#) y [perfil racial](#)) y predicciones de comportamiento basadas en el estatus social o la riqueza (véase [estereotipo social](#)).

En la [literatura](#) y el [arte](#) los estereotipos son [clichés](#) o personajes o situaciones predecibles. Por ejemplo, un [diablo](#) estereotípico es malvado, de color rojo y con cuernos, cola y [tridente](#).

Originalmente un **estereotipo** era una impresión tomada de un molde de [plomo](#) que se utilizaba en [impresión](#) en lugar del tipo original. Este uso desembocó en una [metáfora](#) sobre un conjunto de ideas preestablecidas que se podían llevar de un lugar a otro sin cambios (al igual que era posible con el tipo portable de impresión).

ESTEREOTIPOS

Los estereotipos son creencias sobre colectivos humanos que se crean y comparten en los grupos y entre los grupos dentro de una cultura. El estereotipo puede considerarse “una forma inferior de pensamiento” si este es erróneo por no coincidir con la realidad, por obedecer a una motivación

defensiva o por ser rígido o etnocéntrico (Miller). El estereotipo étnico (Brigham) es una generalización referente a determinado atributo de un grupo étnico que puede ser considerada como injustificada por parte de un observador objetivo. Según Tajfel, un estereotipo acerca de un grupo étnico se define en función de un consenso de opinión sobre los rasgos atribuidos a dicho grupo. Que el estereotipo se considere negativo se debe a que se base en conceptos aprendidos erróneamente; en sobregeneralizaciones o inexactitudes, o que sean excesivamente rígidos a pesar del transcurso del tiempo. Cuando hay consenso social sobre determinado estereotipo, a este se le añade el adjetivo "cultural". Entre los rasgos que caracterizan a los estereotipos están los que definen al grupo y los que lo distinguen de otros colectivos. El estereotipo está relacionado con dos conceptos en el tratamiento de los grupos humanos; mientras el estereotipo sería el conjunto de creencias acerca de atributos asignados a un grupo, en un plano cognitivo, el prejuicio sería la evaluación negativa del grupo en un plano afectivo y discriminación sería la conducta desigualitaria en el tratamiento dado a individuos en virtud de su pertenencia a dicho grupo en el plano conductual. Por tanto, el estereotipo negativo podría servir para racionalizar y justificar los prejuicios. El estereotipo, además de una función cognitiva, cumplen una función defensiva, ya que es la proyección de determinados valores, estatus y derechos, manteniendo así determinados grupos su posición dominante sobre otros. El individuo, al enfrentarse a una evidencia que contradice determinado estereotipo, su reacción dependerá de la rigidez de sus creencias o de sus intereses en el objeto de contradicción. Si es rígido en sus creencias o su interés en mantener el status quo es alto, no habrá cambio; la contradicción será la excepción que confirma la regla. En cambio, un individuo de mente abierta puede llegar a perder en este caso la confianza en las formas aceptadas de valoración. Allport vincula estereotipo y prejuicio; define al primero como una creencia exagerada asociada a una categoría. Su función es justificar una conducta respecto a esa categoría. En el estereotipo existe un proceso de categorización que sirve para formar agrupaciones de hechos y objetos que sirven de guía en la adaptación de los sujetos; asimila todo lo que puede a la categoría y permite identificar con rapidez los objetos asociados a dicha categoría, que a su vez satura todo su contenido con el mismo efecto emocional e ideal; todo este proceso puede ser racional en mayor o menor medida. Los errores asociados al uso de estereotipos son según Campbell el absolutismo fenoménico en la forma de caracterizar al exogrupo, al pensar que este es tal y como se percibe, sin considerar proyecciones y comunicaciones defectuosas, exagerando las diferencias intergrupales y la homogeneidad intragrupal; percepción causal errónea al atribuir diferencias a la raza en lugar de al ambiente; pretensión de que los rasgos negativos producen hostilidad, cuando la verdadera causa de

37

esta puede ser el etnocentrismo, amenazas o desplazamiento de la agresión. Campbell en su contribución al estudio del estereotipo resalta la influencia del contexto comparativo en la selección de los rasgos que conformarán los estereotipos. Sitúa los orígenes de esa selección en la interacción entre grupos y sus respectivos papeles en la sociedad. Pone de manifiesto supuestos causales implícitos en algunos tipos de intervención para el cambio y mejora de

estereotipos a través de la confirmación de rasgos. Atribuye importancia a explicaciones causales de las diferencias entre grupos.

1.11 ESTRATIFICACIÓN SOCIAL

La **estratificación social** es la conformación en grupos verticales diferenciados de acuerdo a criterios establecidos y reconocidos. La estratificación social da cuenta o es un medio para representar de la [desigualdad social](#) de una sociedad en la distribución de los bienes y atributos socialmente valorados. El concepto de eial así como una desigualdad social estructurada. Dicha desigualdad esta institucionalizada, y tiene una consistencia y coherencia a través del tiempo. Formas de estratificación social, generalmente citadas, son las [castas](#), [estamentos](#) y [clases sociales](#).

Un estrato social está constituido por un conjunto de personas, agregados sociales, que comparten un sitio o lugar similar dentro de la jerarquización o escala social, donde comparten similares creencias, valores, actitudes, estilos y actos de vida. Se caracterizan por su relativa cantidad de poder, prestigio o privilegios que poseen. Si bien el punto central de la estratificación se refiere a la distribución de bienes y atributos la estratificación social, aunque también se puede considerar sobre la base de la [etnicidad](#), [género](#) y [edad](#).

El término estratificación social es usado a veces como sinónimo de clase social por algunos economistas, sociólogos y cientistas políticos debido a que no posee la connotación [marxista](#) que sí tiene el término clase social.

Según Max Weber la Estratificación Social se divide en tres reconocimientos:

Clase: Economía **Status:** Social **Partido:** Poder político

Estructura Social

La Estructura Social está comprendida por todos los elementos que intervienen en la sociedad. Puede ser un individuo, un grupo social o una institución.

Cualquiera de estos elementos produce acciones sociales dirigidas a generar determinados fines cuyos objetivos son la supervivencia, la estabilidad y la integración de la sociedad global, es decir que toda acción social cumple con unas determinadas funciones. Por ejemplo, una institución tan universalmente extendida en todo tipo de culturas como es la familia, cumple unas

determinadas funciones que abarcan: la satisfacción de las necesidades sexuales en un marco legal, la reproducción de la especie humana, la socialización de los nuevos miembros que nacen, la transmisión de normas culturales de generación en generación y la satisfacción de ciertas necesidades emotivas de los individuos. Dependiendo de las funciones que se realicen, se

forma parte de por lo menos una de las siguientes sociedades: Sociedades Básicas: Son la familia, la escuela, las empresas. Sociedades Intermedias: Están formadas por agrupaciones de sujetos individuales que comparten relaciones, intereses y necesidades comunes. (Grupos como Cáritas, Club de Leones, etc.). Sociedades Perfeccionadoras: Formadas por organizaciones políticas por encima de las sociedades básicas e intermedias, a las cuales le han otorgado un poder de intervención y de coacción. Estas concesiones de poderes tienen su razón de ser: buscan el interés general y el bien común. El ejemplo más claro: El Estado, quien dispone de medios y poderes que sobrepasan a las Sociedades Intermedias, incluso pudiendo llegar a limitar sus poderes, sus medios y sus necesidades. La Estratificación Social:

Los seres humanos en sus relaciones sociales, ya sea en el seno de los grupos o en el de las instituciones, desempeñan diversos papeles y ocupan posiciones sociales distintas. La sociología ha elaborado dos conceptos de gran importancia: el rol y el status. El rol es el conjunto de actividades realizadas por un individuo en el desarrollo de su vida social, y van dirigidas a una específica función social de acuerdo con normas de conducta establecidas.

A lo largo de su vida el ser humano desempeña una cantidad innumerable de roles, muchos de los cuales se realizan en un mismo período o momento de su existencia. Por ejemplo, la mujer puede desempeñar los siguientes roles simultáneamente: madre, esposa, ama de casa, empleada de oficina, miembro activo de un club de cultura y militante de un sindicato. Cabe destacar que el desempeño de estos roles varía con diferentes factores, por ejemplo, la cultura: No es lo mismo ser ama de casa en el Distrito Federal que en un ejido, no porque sea más o menos, o mejor o peor, simplemente porque el contexto es muy diferente y una mamá, a pesar de ser “mamá” en ambas partes, su conducta va a ser diferente. Existen ciertas normas culturales que impiden que determinados roles sean desempeñados por la misma persona, por ejemplo, la Iglesia Católica prohíbe que los sacerdotes estén casados.

El status: El status define la posición social que un individuo ocupa en la sociedad y especialmente de los grupos sociales de los que forma parte, incluyendo las expectativas de conducta que los demás esperan de él por el hecho de tener una “X” posición. El status es también consecuencia de la cultura y de factores sociales y económicos. Además, el status de una persona vendrá siempre definido en relación con otras personas creando una identificación social en donde se involucran el prestigio, la dignidad, la

categoría y el reconocimiento. Vicente Fox y Joaquín López Dóriga, gozan de un determinado status social (independientemente de su personalidad), y la sociedad espera unas determinadas conductas fijas (no muy específicas), que pueden variar considerablemente según el tipo de cultura. Por ejemplo, para

algunas sociedades del país un candidato a la presidencia puede tener un status muy alto y se esperan determinadas conductas y actitudes de él cuando sea presidente, por ello, cuando un “ídolo el pueblo” no cumple las expectativas de la gente, o en algunos casos, llega a hacer todo lo contrario a las conductas esperadas, surge de la decepción social.

Estratificación Social: Los roles que se desempeñan y el status que se ocupa, van relacionados con una forma de vida que involucra los niveles de riqueza, de autoridad y de poder. Pero también hay quienes desempeñan roles y ocupan status que no representan ninguna de estas tres características. Esto hace que surja lo que se conoce como “diferenciación social” y está presente entre los individuos que forman parte de una misma sociedad.

Las sociedades en todas sus épocas, con excepción quizá de los pueblos primitivos que tenían una economía de subsistencia, han observado estas diferencias sociales. Pero, ¿qué causas originan tales diferencias en los modos de vida, en la riqueza? ¿Por qué unos ganan más que otros? ¿A qué se debe que alguna gente tenga poder y autoridad sobre otros si supuestamente ante el Estado todos somos iguales?

La respuesta a estas preguntas es sencilla. La riqueza puede durar muchos años, incluso más de lo que dura la vida de una persona, además, se puede “transmitir”. Estas dos características hacen posible que el poder se pueda heredar y dure por muchas generaciones. Con ello, la igualdad de la era primitiva se quedó atrás y surgió el sistema de estratificación social, utilizado por las sociedades en donde los status sociales están ordenados jerárquicamente sin que se puedan mover. Basándose en diferentes factores, se han desarrollado a lo largo de la historia varios sistemas de estratificación social. Algunos de estos factores son la religión, los avances tecnológicos, las normas sociales, los valores culturales, etc..

·Sistemas de Estratificación. A pesar de tantas maneras de estratificación puede afirmarse que históricamente se han dado tres tipos o modelos de estratificación: el sistema de castas, el de elementos y el de las clases sociales. Muchos de los sistemas concretos de estratificación son sólo combinaciones de estas tres o Las castas: Es un tipo de estratificación cerrado, se ingresa en una casta por nacimiento y se sale por la muerte. El status de un individuo permanece invariable a lo largo de toda su vida y, en consecuencia, ocupa una determinada posición social con sus deberes y obligaciones

Los estamentos: Sistema de estratificación típico de las sociedades feudales,

peculiar forma de posesión de tierras y en él existen unos estratos sociales claramente definidos por la ley y las costumbres.

Las Clases Sociales: La sociedad de clases constituye una división jerárquica basada principalmente en las diferencias de ingresos y riquezas. Cada una de estas divisiones es lo que conocemos como Clase Social. Este sistema está muy relacionado con el sistema productivo y es el típico sistema de estratificación de las sociedades de Europa en los siglos XVII – XIX y que poco a poco se fue extendiendo por el resto del mundo. No existen límites exactos entre las clases y es importante decir que ante la ley de los Estados modernos, todos los individuos somos iguales. Las clases no son grupos cerrados y muy fácilmente un individuo puede moverse de una clase a otra.

Muchas de las personas forman parte de una clase social aún desearlo; pero, en caso de que se tenga conciencia de pertenecer a un agrupamiento, es cuando existe la conciencia de clase (concepto utilizado por Marx y numerosos sociólogos de tendencia marxista).

SESIÓN III LA PERCEPCIÓN SOCIAL

2.1 LA FORMACIÓN DE LAS IMPRESIONES

De acuerdo con un modelo de formación de impresiones, nuestras impresiones iniciales sobre los demás principalmente consisten en ejemplos de conductas que han mostrado y que son indicativas de diversos rasgos. Sin embargo, cuando tenemos más experiencia con la gente, nuestras impresiones pasan a consistir principalmente en abstracciones o resúmenes mentales de sus conductas en muchas ocasiones.

Esto es el proceso de formarse deducciones de la personalidad y carácter de otra persona, la formación de una impresión es un aspecto importante de la percepción social. Nuestras impresiones de las características y emociones de los demás son el principal objetivo. El atractivo físico es importante en la formación de nuestras primeras impresiones de otra gente. Quizá sea verdad que posteriormente en el desarrollo de una relación una personalidad cálida asuma mayor importancia, pero al inicio, la belleza es muy notoria y poderosa.

El atractivo físico es muy importante no sólo para las relaciones de compromiso sino también en las etapas iniciales de formación de la impresión en otras circunstancias.

Cuando la información inicial, como las primeras impresiones de atractivo, tiene mayor efecto que la información posterior sobre la impresión total, ha ocurrido un efecto de primacía, en los cuales la información inicial tiene mayor efecto en la información posterior conforme la gente intenta integrar esta información posterior dentro de la estructura que se ha formado en base a las primeras impresiones. En la comprensión de la formación de impresiones, con frecuencia es instructivo tratar de entender cómo resulta la impresión final de una combinación de los elementos individuales de información.

Facultades o Capacidades de la Mente para la Impresión de las Experiencias

Nuestro inconsciente, en su largo devenir, ha desarrollado una serie de facultades o potencialidades para poder procesar la información que captamos:

Facultad para Discriminar, para diferenciar y elegir, para escoger y rechazar...

- para poder seleccionar la información de entrada, que sitúa y matiza la experiencia y para omitir aquello que no se considera importante por excesiva o por considerarse de poca utilidad

Facultad para Distorsionar, para explicar, para inventar, planificar, imaginar...

42

- para interpretar, para poder explicarnos una realidad que podamos entender sin demasiada dificultad, y para distorsionar la realidad hasta el punto de ser capaces de imaginar una nueva, distinta, diferente, modificada a través de la imaginación y de la creatividad

Facultad para Emocionarse, para alterarse o modificarse químicamente...

- para imprimir, para poder grabar, como emulsión para el revelado, la información con más o menos intensidad, con mayor o menor matiz, con más o menos forma

Facultad para Generalizar, para estandarizar, para repetir...

- para que cada situación pueda servir de modelo a las siguientes, de manera que la respuesta cubra la necesidad sin apenas esfuerzo adaptativo

Facultad para Cambiar el estado de consciencia

- para pasar a un estado físico y mental distinto, como por ejemplo, el sueño, más propicio para el registro de la información impresa y su archivo en la memoria, para servirse de ella en ocasiones futuras

Estas facultades, sin dejar de considerar que la inmediatez de la respuesta no permite grandes malabarismos, hacen posible:

- distinguir y diferenciar una cosa o una situación de otra
- aceptar, rechazar
- reconocer, recordar
- considerar, apreciar y valorar las cosas, según grado de identificación
- imaginar, inventar, fantasear...pero... también:
- interpretar, explicar, dotar de sentido
- sentir, emocionarse, adoptar un determinado estado de ánimo

de manera que estas mismas facultades o potencias que nos permiten procesar la información aportada por los sentidos, al entrar en contacto con la mente primaria, actúan a modo de un programa de ordenador o software y se convierten en responsables de la clasificación de los datos según su interpretación, explicación, recursividad, su grado de utilidad, el estado emocional, el tipo de impresión que se graba...

Hemos de recordar, no obstante, que todo este proceso se realiza sin que nos demos cuenta de ello, o sea que abrimos ficha, luego de consultar y comparar

las anteriores y registramos cada nuevo dato con los detalles que captan nuestros órganos sensoriales, y la correspondiente explicación, de manera

absolutamente inconsciente y automática.

Por ejemplo, imaginemos que somos una niña que charla animadamente con sus amigas, sabiéndose en el centro de atención. La niña come una merienda y tira el papel en el suelo. Se le acerca el director: un hombre de estatura mediana, cejijunto, de poblado bigote, con la voz ligeramente aflautada y que emite un desagradable olor a puro barato (información de entrada captada por los sentidos). El director le hace una reprimenda con todas las de la ley y la niña, a través de su diálogo interior, interpreta la situación como desproporcionada, injusta, fuera de lugar... sintiéndose ridiculizada, frágil, pequeña, amenazada e insegura ante sus amigas. Este tipo de emoción, además de incorporarse al relato de la experiencia, provoca una química determinada que actúa a modo de fijador de la situación vivida, según el tipo de impresión. La ficha que se almacenará en la memoria incluirá todos los detalles captados por los órganos sensoriales, el estado de ánimo y la explicación o relato de lo experimentado: lo visto, lo oído, lo interpretado, lo sentido, física y mentalmente, lo olido...

Pasados los años, olvidamos la experiencia, pero la facultad de convertir en modelo cada una de nuestras experiencias y generalizar está siempre ahí y podría darse el caso de que en un futuro lejano, nos encontremos a alguien que evoque su ficha, por identificación del olor o del aspecto o del timbre de la voz, y, sin saber muy bien por qué, nos sintamos inseguros en su presencia.

Las experiencias se graban y almacenan en nuestra memoria para acomodarnos en el quehacer diario. Cada vez que hacemos algo, cada vez que nos relacionamos con alguien, se abre una ficha con toda la información de entrada, de manera que en una próxima situación nuestra mente primaria la pueda consultar y establecer patrones de conducta en base a lo aprendido, por vivido.

2.2 LA PERCEPCIÒN SOCIAL

A- Definición:

Rama de la psicología social que estudia las maneras en que formamos y modificamos nuestras impresiones de los demás.

B- El efecto de lo primero y lo reciente:

1- Efecto de la primera impresión - Tendencia a evaluar a las personas en función de la primera impresión.

2- Efecto de lo más reciente - Tendencia a evaluar a una persona en función de la impresión más reciente, o sea, lo último que recordamos de la persona.

C- Atribución: Creencia sobre por qué las personas se comportan como se comportan

1- Atribución situacional: Explicar la conducta de un persona en función de factores externos tales como presión de grupo, roles, leyes, deber. Ej. Actuó de tal forma por complacer a sus padres o amigos.

2- Atribución por disposición: Se adscribe la causa de un comportamiento a factores internos o propios de la persona tales como su carácter, intelecto, principios morales. Ej. Actuó así porque es un desconsiderado.

3- Principio del error fundamental de atribución - Este principio establece que, en términos generales, las personas tienden a atribuir las causas del comportamiento de los demás principalmente a factores internos.

4- El efecto actor - observador en la atribución - Este principio establece que en una interacción hay una tendencia de cada sujeto a atribuir las causas de la conducta de la persona con la que interactúa a factores internos, mientras que atribuye las causas de su propia conducta a factores externos. Por ejemplo: en una situación en la que un padre y su hijo discuten sobre el permiso para ir a una fiesta, cada uno da explicaciones diferentes para su conducta y la del otro:

- sobre su padre el hijo podría decir: actúa como un tirano
- sobre su hijo el padre podría decir: quiere hacer lo que le da la gana
- sobre sí mismo el hijo podría decir: todos los de mi clase van para la fiesta
- sobre sí mismo el padre podría decir: como están las cosas hoy día, hay que ser fuerte con los hijos

5- Distorsión de autobeneficio en la atribución - Principio que establece que hay una tendencia en las personas a ver sus éxitos como resultado de factores internos y sus fracasos como producto de factores externas.

2.2 LA ATRACCIÓN INTERPERSONAL

Sartre afirmaba que siempre estamos solos, era bastante preciso por un lado pero por otro es verdad que el hombre se encuentra en una búsqueda permanente de compañía, atraído por sus semejantes, para huir de la soledad. El comportamiento humano queda impregnado por la búsqueda de lazos relacionales interdependientes. El hombre también realiza conductas agresivas y disociativas.

En definitiva, las conductas asociativas y disociativa, son las que definen el comportamiento humano.

Las conductas asociativas pueden darse desde la dimensión interpersonal del ser humano y también desde otras más intragrupal e intergrupales.

Desde la atracción interpersonal al amor.

El hombre huye de la soledad. Para la Psicología Social el ser humano es un ser relacional que está dentro de un contexto que lo sitúa en una red de intercambios. Por su naturaleza afiliativa se relaciona con otros individuos con los que coopera para vivir en sociedad.

Las Ciencias Sociales y la Psicología se han ocupado de las relaciones interpersonales en sus diferentes facetas:

La Psicología Evolutiva se ha dedicado al estudio de las relaciones entre padres e hijos.

La Sociología y la Antropología han estudiado las relaciones interpersonales en el matrimonio y la familia.

La Psicología Social al principio no se ocupaba de la conducta amorosa pero hace un tiempo que ha comenzado a ocuparse de ella.

Unas buenas relaciones interpersonales tienen unos efectos importantes, según Argyle son los siguientes:

Incide sobre la felicidad.

Incide en la salud mental.

Y también incide en la salud física.

Atracción interpersonal. Definición y delimitación conceptual.

La atracción hace referencia a una actitud positiva experimentada por una persona respecto a otra.

Querer y *Amar* están relacionados pero no significan lo mismo. *Querer* es sentir cariño, afecto por otra persona y *Amar* es sentir un intenso afecto por otra persona.

La atracción interpersonal es la tendencia de un individuo a evaluar positivamente a otra persona. La atracción como actitud tiene tres componentes: el componente cognitivo, el componente afectivo y el componente conductual.

¿Qué factores determinan la atracción interpersonal?

PROXIMIDAD.

Sólo pueden interactuar las personas que están próximas entre sí. Una vez que las personas ya están próximas y entran en contacto, otros factores intervienen

46

en el curso de la relación.

La proximidad puede hacer que se reparten recompensas y gratificaciones o por el contrario conflictos y antipatías entre las personas que interactúan.

- ATRACTIVO FÍSICO.

Un buen atractivo físico es prácticamente el único factor que motiva las elecciones recíprocas de parejas al conocerse.

Desde la infancia se aprende que la belleza está asociada a la bondad. Los hombres se fijan más en el atractivo físico que las mujeres. Las personas atractivas son tratadas como buenas y amables y ellas mismas creen que son así.

En ocasiones las personas atractivas pueden sentirse subestimadas ya que sólo se aprecia su belleza y no otras cualidades.

- SIMILITUD.

La similitud aumenta la atracción. Diversas teorías intentan explicar este hecho: La teoría de la coherencia cognitiva. Afirman que las personas intentan lograr una coherencia cognitiva entre sus actitudes y su comportamiento. Las personas que concuerdan en opiniones se atraerán mutuamente.

Teoría del refuerzo. La atracción que un sujeto siente hacia otra persona está determinada por la proporción de refuerzos y de castigos que vincula con él.

La teoría de la comparación social. Destaca la motivación del hombre de poseer juicios correctos.

- COMPLEMENTARIEDAD DE NECESIDADES.

Las personas parecen un poco más dispuestas a casarse con personas cuyas necesidades y personalidades son afines a las suyas.

- RECIPROCIDAD.

Apreciamos a quienes nos aprecian. Incluso se quiere más a quien al principio no nos estimaba y poco a poco nos ha ido apreciando. Esta última afirmación se opondría a las tesis conductistas que asumen que estimaríamos más a quienes más refuerzos y recompensas nos proporcionen.

- DESPERTAR EMOCIONAL.

Es importante sentir emociones para que se produzca la atracción inicialmente.

Principales teorías sobre la atracción interpersonal

- TEORÍA DEL ESFUERZO

Nos atrae quien nos recompensa de una u otra manera. Las recompensas en las relaciones se clasifican de la siguiente forma:

Las características intrínsecas del compañero

El comportamiento directamente remunerador del compañero.

El acceso que otorga el compañero a los recursos intrínsecos deseados.

- TORÍA DEL INTERCAMBIO SOCIAL

Esta teoría dice que nos asociamos a los demás por los mismos principios que

47

regulan el mercado económico. Una persona se sentirá atraída por otra cuando los beneficios obtenidos en la relación son mayores a los que esperaba según quedaba establecido por su nivel de referencia.

Las relaciones pasadas proporcionan un medio para comparar las relaciones actuales.

TEORÍA DE LA EQUIDAD

Los principios de la Teoría de la equidad son:

Común a la teoría del refuerzo y a la teoría del intercambio social defiende que los individuos intentan aumentar sus logros.

Los individuos desarrollan la relación estableciendo un sistema para distribuir equitativamente las compensaciones disponibles y sus costes entre ellos.

Si un sujeto se encuentra en una relación desigual, se sentirá a disgusto e intentará igualar la relación

Las personas se sienten atraídas con personas con las que pueden mantener una relación igualitaria.

TEORÍA DE LA CONSISTENCIA COGNITIVA

Las teorías de la consistencia cognitiva, dicen que los individuos pretenden mantener sus concepciones psicológicas en consistencia.

Las teorías sobre el amor.

Para mucha gente, el estado de felicidad pasa por amar y por ser amadas. El amor que un individuo siente por alguien puede morir o transformarse del mismo modo, que puede dejar de ser el objeto de amor y de deseo de otras personas.

El amor es un acto de atender y dar plenamente, en el que aceptamos y nos apegamos a alguien tal como es, realzando de ese modo el potencial de aquello que esa persona puede llegar a ser.

Cuando una persona está enamorada siente un intenso deseo de unión con su pareja, que se refleja cognitiva, emocional y conductualmente.

El amor es complejo. Hatfield y Walster distinguen dos tipologías:

Amor pasional.

Amor amistoso.

Rubin distingue en el amor tres componentes: el apego, la preocupación por el otro y la intimidad.

Lee distingue seis tipos de amor: eros, ludus, estorge, manía, pragma y agape.

La complejidad de la interacción amorosa queda reflejada en la teoría de Sternberg. Según la teoría del triángulo del amor no sólo habría que considerar el triángulo real que produce cada miembro de la pareja, sino también el triángulo ideal y la percepción que tiene cada persona implicada del triángulo que proporciona el otro miembro.

Según Sternberg, aquellas parejas que mantienen relaciones prolongadas estiman que su relación se mantiene por la profunda intimidad que mantienen entre sí. La intimidad supone:

Deseo de promover el bienestar de la otra persona.

Sentimiento de felicidad junto a la persona amada.

Gran respeto por el ser amado.

48

Capacidad de contar con la persona amada en momentos de necesidad.

Entendimiento mutuo.

Entrega de uno mismo y de sus posesiones a la persona amada.

Entrega de apoyo emocional a la persona amada.

Comunicación íntima con la persona amada.

Valoración de la persona amada.

El mantenimiento de una relación lleva consigo el aceptar el carácter dinámico de la intimidad y también aceptar la dificultad y los riesgos que supone una relación íntima.

2.4 LA CAUSALIDAD SOCIAL

Causalidad en Investigación Social

En términos generales la causalidad se puede explicar bajo el esquema de que a todo efecto corresponde una causa. Hernández, Fernández y Baptista (1994) describen que el objetivo de una investigación causal implica explicar el por qué se presenta un fenómeno y bajo que condiciones ocurre. La causalidad trata de explicar la razón por la que dos o mas variables se asocian entre si.

Por ejemplo en una investigación se puede tratar de determinar el efecto de una campaña publicitaria dirigida a disminuir la demanda de dólares, se querrá saber si X (campaña publicitaria) trae como consecuencia Y (menor demanda de dólares), en donde X es la variable independiente, frecuentemente controlada por el investigador y Y es la variable dependiente que va a ser observada y medida.

Una investigación diseñada para establecer causalidad, necesita contemplar las características de la investigación ya explicadas en secciones anteriores del presente capítulo: la observación y la explicación racional. El establecimiento de causalidad requiere de satisfacer al menos las siguientes condiciones:

a) Que un cambio en la variable dependiente puede ser precedido por un cambio en la variable independiente, por ejemplo, la relación entre desarrollar un esfuerzo por un grupo de trabajadores para recibir un estímulo o incentivación.

b) Debe existir una fuerte correlación entre las variables dependiente e independiente, es decir, que a un cambio en la variable independiente corresponde un cambio en la variable dependiente y que sea susceptible de económica, puede desarrollar un estudio correlacional entre el tipo de cambio peso-dólar y el volumen de importaciones y exportaciones del sector manufacturero del país, mediante un análisis econométrico.

c) Determinar si otras variables independientes compiten entre si para generar una respuesta en la variable dependiente, es decir, un cambio en el comportamiento de una variable dependiente puede estar siendo producido por

mas de una variable independiente. Por ejemplo, al medir la productividad total de una empresa (variable dependiente) puede ocurrir que un incremento o

decremento de la misma este siendo ocasionada por los indicadores de productividad total de insumos: humano, materia prima, capital, energía y otros gastos.

2.5 LOS HECHOS SOCIALES

El concepto de Hechos Sociales es, principalmente, reconocido y promovido por Emilio Durkheim, donde los concibe como las formas de conducta de los seres humanos, para comprender el porqué de tanto sucesos como el suicidio y la alienación.

Pero no queremos referirnos a este autor, específicamente, sino que analizar las diferentes conductas de los seres humanos, a partir de numerosas ideologías que se nos han presentado a través del tiempo.

En la primera parte, haremos referencia a un viaje por la historia, donde se han presentado una serie de evoluciones, con diversas corrientes e ideologías, comenzando por la Edad Moderna, o también conocida, Edad de la Razón. Avanzando con ideologías como el capitalismo, socialismo, positivismo, entre otras. Para finalizar esta parte con el renacimiento del Feminismo, lo que, posteriormente, se dará paso al cambio de paradigma.

Posteriormente, queremos hacer énfasis en las Transformaciones Actuales, como es el caso del Decaimiento del Patriarcado, la Decadencia de los Combustibles Fósiles, finalizando, nuevamente, con el tema del Cambio del Paradigma.

Consideramos fundamental, referirnos a los conceptos y formas del Conocimiento Racional y Conocimiento Intuitivo, donde haremos hincapié a la forma en que se relaciona cada uno de estos.

Hoy en día las sociedades avanzadas se encuentran en crisis, donde surgen amenazas serias al género humano, por esta razón nos referiremos al interés que existe por parte de estas sociedades hacia el Tercer Mundo.

Para finalizar, deseamos mencionar las transformaciones que se aspiran en todo el mundo, el cual se refiere al paradigma en que nos debemos basar para la comprensión de los Hechos Sociales. Es aquí donde podremos visualizar el cómo seríamos en un futuro, quizá no muy lejanos. Estas son las aspiraciones que se tiene de toda una sociedad “perfecta”.

EL CAMBIO DE PARADIGMA: “UN VIAJE POR LA HISTORIA”

En el siglo XVII, también conocida como la Era Moderna o Edad de la Razón, comienza la Ilustración, la cual reemplaza a la superstición, el barbarismo y los dogmas. En otras palabras, producto de la liberación de la mente humana por la razón, se dejaría atrás la barbarie del pasado.

A través de la Revolución Industrial, la evolución tecnológica avanzaba a pasos agigantados, todo esto traería, necesariamente, una evolución cultural. De la misma manera que las tecnologías materiales estaban produciendo cambios milagrosos, nuevas tecnologías sociales, tales como mejores formas de organizar y guiar la conducta humana, acelerarían la realización de los más altos potenciales de la Humanidad. Finalmente, el mundo podía soñar con llevar a la práctica sus ideas de justicia, belleza y verdad.

Surge una serie de tendencias y se gesta la idea de progreso entre los siglos XVIII y XIX, como un elemento integral que hace parte en los avances legales, sociales y económicos de la época.

El capitalismo emerge como una ideología secular hasta el siglo XVIII, según la opinión general, su principal exponente es Adam Smith, siendo el primer economista que exaltó el libre mercado como la piedra angular del hombre libre y una sociedad próspera, la posición social y la riqueza de los hombres eran básicamente una función del nacimiento, nacer noble siervo o artesano.

El socialismo y el comunismo serían las siguientes ideologías importantes. Sus principios teóricos rechazaban muchas de las premisas abrazadas por el capitalismo, en este sentido Marx y Engels, fueron un factor poderoso del ideal de igualdad, es decir, una sociedad basada en la vinculación o afiliación antes que en la jerarquización o dominación. En los escritos de ambos se aprecia un reconocimiento de opresión de las mujeres por los hombres; sin embargo, esto no es suficiente para liberarlas del yugo.

En el siglo XIX, Augusto Comte, escribió sobre el Positivismo y la Ley del Desarrollo Humano. John Stuart Mill escribió que el gobierno representativo era más apto para fomentar cualidades morales e intelectuales convenientes. Karl Marx, escribió acerca de una sociedad sin clases, donde “el libre desarrollo de cada cual es la condición para el libre desarrollo de todos”. Este nuevo compromiso de los siglos XVIII y XIX, con los derechos humanos, se consideró aplicable sólo a los hombres. De hecho este compromiso fue al principio sólo con hombres blancos, libres y propietarios de tierras.

En el transcurso del siglo XIX y, adentrándose en el XX, emergieron otras ideologías humanistas modernas, entre ellas el abolicionismo, el

pacifismo, el anarquismo, el anticolonialismo, el ecologismo, pero cada una de ellas describía una manifestación diferente del monstruo como si fuera la totalidad del problema.

En contraste a éstas, se encuentran ideologías desarrolladas por Edmundo Burke, Arthur Schopenhauer y Friederich Nietzsche, este último es el precursor del fascismo moderno.

Gradualmente la esperanza se diluye, el hombre racional, justificado por nuevas doctrinas sigue oprimiendo y explotando, las guerras coloniales en vez de ser libradas para “salvar a los paganos” o para “mayor gloria de Dios”, se emprendían ahora con motivos económicos y políticos “rationales”. El “hombre racional” ahora hablaba de cómo dominar a la naturaleza, subyugar a los elementos y en el gran avance del siglo XX con quistaría el espacio.

Después de AUCSHWITZ e HIROSHIMA, se comienza a dudar que todo el conocimiento adquirido constituye progreso, dado que parecía que el “hombre racional” parecía empeñado en destruir el PLANETA.

Encontrándose aún en la periferia del sistema, durante los siglos XIX y Xx, actuando como un abstractor periódico guiando al movimiento intelectual hacia una cosmovisión en que las mujeres y la femeneidad, ya no son desvalorizadas.

Luego de todo esto, la única ideología que desafía el principio de jerarquización humana, basada en la violencia, es el Feminismo, éste surge como ideología a mediados del siglo XIX, una vez realizada la primera convención colectiva de la mujer contra la subordinación y degradación. Sin embargo, su gran auge lo tiene sólo a fines del siglo XX y, ahora, comenzando el XXI.

Incorporando los elementos humanísticos de estas ideologías, podría llegara proveer a la ideología necesaria para reemplazar a una sociedad dominada por una sociedad solidaria.

En 1985, se realiza un simposio del Nuevo Paradigma, inspirado por el Instituto de Fritjob Capra, es aquí donde se empieza a descubrir un nuevo paradigma en la historia.

TRANSFORMACIONES ACTUALES

La humanidad se aproxima a una encrucijada: “Un cambio radical en la percepción de la realidad”, ha comenzado un gran contingente de pensadores, científicos, activistas y otros se distancian de la tradicional perspectiva MECANICISTA-REDUCCIONISTA, en busca de sistemas integrales.

Capra plantea que es una crisis eminentemente de percepción, lo que se necesita es una nueva visión de la realidad, una transformación fundamental de nuestros pensamientos que nos lleve a una “concepción holística de la realidad”.

Esta perspectiva se cimienta en tres cambios principales:

- A) Decaimiento del Patriarcado; quizá el más importante, era el único que hasta hace poco tiempo no había sido desafiado abiertamente en la historia, pareciéndonos casi una ley de la naturaleza. A partir de esto nacen los movimientos Feministas, que tendrán en sus ideas fuerte repercusión en nuestra evolución.
- B) Disminución del número de reservas de combustibles fósiles; la década de los '80 estaría marcada por la transición de la era del combustible a la era solar.
- C) Cambio de Paradigma; se relaciona con la primera, lo cual es un cambio profundo de la mentalidad de los conceptos y valores que forman una visión particular de la realidad.

De esta manera se ha moldeado durante muchos años nuestra cultura, a la sociedad moderna e influido en el resto del mundo. Ideas tales como la Revolución Científica, Siglo de las Luces, Revolución Industrial, quedan atrás en su consecución de “Progreso Material e Ilimitado”

Para Capra, este cambio puede ser más espectacular que los anteriores, debido a la velocidad del cambio dado por la extensión y universalidad de estos y, además, por la coincidencia de varios procesos de transición significativos.

Por consiguiente, esta crisis actual no es sólo de los individuos, gobiernos o instituciones, ya que, se ha llegado a un momento crucial para todos.

CONOCIMIENTO RACIONAL Y CONOCIMIENTO INTUITIVO

Tradicionalmente el conocimiento intuitivo se ha relacionado con la religión y el misticismo; el conocimiento racional con la ciencia. Ambos son dos aspectos complementarios de la mente humana. El pensamiento racional es lineal, fijo, analítico, pertenece a la esfera del intelecto, cuya función es diferenciar, medir, catalogar, tiende a ser fragmentado.

En cambio, el conocimiento intuitivo se basa en la experiencia directa de la realidad; tiende a ser sintetizante y holístico. Así se asocian:

RACIONAL = EGO ACTIVIDAD (YANG); INTUITIVO = ECO ACTIVIDAD (YIN)

Nuestra sociedad siempre ha favorecido al Yang, prefiriendo lo racional a lo intuitivo, la ciencia a la religión. Esta preferencia reforzada por el sistema patriarcal ha llevado durante años a un desequilibrio para llegar a la crisis actual: Desequilibrio entre pensamiento y sentimiento; valores y comportamiento; estructuras sociales y políticas.

“COGITO ERGO SUM”, ya no es dogma.

EL INTERES POR EL TERCER MUNDO

Hoy en día los países dominantes encuentran acogida en razón de la crisis existencial que afecta a las sociedades avanzadas, hoy surgen amenazas serias para la supervivencia de todo el género humano, los Euroamericanos, evidentemente, progresaron y se enriquecieron con el desarrollo científico-técnico, mucho a expensas del Tercer Mundo, también a expensas de su alma y de los valores sociales. Ahora después de haber botado la llave del arca del conocimiento, hastiados de éste por la forma que tomó y avergonzados de la deshumanización resultante, pretenden encontrar la llave del enigma en las vivencias que todavía palpitan en las sociedades llamadas atrasadas, rurales, primitivas, donde existe aún la praxis original no destruida por el capitalismo industrial.

Desde comienzos del siglo XX, y en especial, a partir de los desastres materiales y espirituales de la 1° y 2° Guerras Mundiales, muchos científicos y filósofos europeos reconocieron el problema existencial aludido y cuestionaron el propósito final de sus conocimientos y acumulaciones técnicas, así en las universidades como en los laboratorios. El inspirador había sido el Cartesianismo analítico junto a la tentación teleológica de obtener control sobre los procesos naturales, en lo político se habían diseñado forma democráticas representativas, apuntadas en un positivismo funcional y en ideologías de la libre empresa y la propiedad absoluta; como no anduvo bien la sociedad europea se dividió entre utopistas y realistas, dando origen a una controversia permanente.

Siendo Europa el ombligo del mundo aún, el modelo a seguir por todos los demás, aunque su sociedad fuera perdiendo sabor y sentido para sus miembros. Se pensó, entonces, que la solución de los problemas existenciales de las naciones avanzadas podía alcanzarse si se desanduviera allí mismo el recorrido hasta retrocederlo al complejo cartesiano como reconocido punto de partida del desvío cientifista, luego tomar el perdido limbo que corregiría los peligros de la alienación de intelectuales y de los científicos.

Es evidente que asfixiados por sus nubes tóxicas, basureros radioactivos y lluvias ácidas, asustados por misiles y cohetes militares, los euroamericanos buscan respuestas, soluciones y equilibrios en nuestros aires frescos y horizontes vitales.

Es evidente encontrar por estos días a grupos de intelectuales sufrientes

de Euroamérica, que han tratado de corregir aquellas tendencias Marxistas y

parroquiales. Ahora es posible encontrar entre ellas expresiones de reconocimiento respetuoso del mundo marginal pauperizado, un querer sentir y comprender empáticamente los valores de las sociedades no industrializadas, cierta admiración nostálgica por la resistencia de los indígenas y campesinos

analfabetos y explotados del Tercer Mundo, ante los daños y perjuicios del desarrollo capitalista industrial.

TRANSFORMACION

El paso a un nuevo mundo de renacimiento Psicológico y Social, involucrará cambios que aún no podemos predecir o, ni siquiera, imaginar. De hecho, debido a tantos fracasos tras esperanzas prematuras de mejoramiento social, las proyecciones para un futuro positivo suscitan escepticismo; sin embargo, sabemos que los cambios de estructura también son cambios de función. Tal como uno no puede sentarse en el rincón de una sala redonda, a media que no movemos de una sociedad dominadora a una solidaria, nuestras antiguas formas de pensar, sentir y actuar se transformarán paulatinamente.

Durante milenios de la historia registrada, el espíritu humano ha estado aprisionado por las amarras de la andocracia. Nuestras mentes han sido atrofiadas y nuestros corazones insensibilizados. Pero a pesar de ello nunca se ha extinguido nuestra lucha por la verdad, la belleza y la justicia. Cuando rompamos estas ataduras, a media que nuestras mentes, corazones y manos se liberen, igual cosa ocurrirá con nuestra imaginación creativa.

El cambio más dramático, a medida que nos movemos de un mundo dominador a uno solidario, será que nosotros, nuestros hijos y nuestros nietos, volverán a saber qué significa vivir libres del temor de la guerra. En un mundo libre del mandato que los hombres por ser “masculinos” deben dominar, y junto con el creciente estatus de la mujer y más prioridades sociales femeninas, el peligro de una aniquilación nuclear disminuirá gradualmente. Al mismo tiempo, a medida que las mujeres consigan mayor igualdad de oportunidades sociales y económicas, la necesidad, el hambre y enfermedades disminuirán paulatinamente. Ya no se excluirá a las mujeres de la ayuda financiera y de concesiones

de tierras y de capacitación de modernización, los programas de desarrollo económico del Tercer Mundo para hacer avances en educación y tecnología, elevar los niveles de vida llegarán a ser mucho más efectivos.

A medida que billones de dólares y horas laborales sean reconocidos y recanalizadas desde tecnologías de destrucción a tecnologías que sustentan y mejoran la vida, la pobreza y el hambre de la humanidad, podrían convertirse paulatinamente en recuerdos de un brutal pasado andocrático.

También habría repercusiones positivas en nuestras políticas nacionales e internacionales. En forma paulatina, veremos una disminución en el conjunto, aparentemente, infinito de problemas diarios que ahora nos atormentan, los cuales van desde enfermedades mentales, suicidios o divorcios hasta el maltrato de esposas e hijos, vandalismo, crímenes y terrorismo internacional. Esto, en un plazo relativamente corto, a su vez acelerarán exponencialmente el ritmo de la transformación.

En consonancia a las tendencias actuales, muchas de nuestras nuevas instituciones también serán más globales en su campo de acción, trascendiendo las fronteras nacionales. A medida que se vaya estableciendo firmemente la conciencia de nuestra vinculación con unos y otros, y con nuestro medio ambiente, podremos ver marchitarse la antigua nación estado, como una entidad política centro absorbida. Sin embargo, antes que mayor uniformidad y conformidad, que es la proyección lógica desde el punto de vista del sistema dominador, habrá mayor individualidad y diversidad. Unidades sociales más pequeñas se vincularán en matrices o redes para una diversidad de fines comunes que irán desde el cultivo y cosecha cooperativas de los océanos y la exploración espacial hasta el compartir conocimientos y el progreso de las artes.

Con el vuelco global hacia una sociedad solidaria se producirán muchos descubrimientos tecnológicos. También se adaptarán las técnicas existentes a las nuevas necesidades globales.

El desarrollo de métodos de control de la natalidad más segura y confiable, será una prioridad tecnológica de primer orden, también veremos muchas más investigaciones sobre la comprensión y retardo del proceso de envejecimiento.

Dado que las tecnologías de destrucción, ya no consumirán ni arruinarán tan basta porción de nuestros recursos naturales y humanos, empresas aún no soñadas (y actualmente ilusiones) se harán económicamente factibles.

En todo esto habría un cierto número de etapas económicas. La primera de éstas, ya emergente, será la que se denomina una economía mixta, la cual

combina algunos de los mejores elementos del capitalismo, comunismo y también el anarquismo. Pero a medida que una sociedad solidaria reemplace a

una sociedad dominadora, también podemos esperar nuevas invenciones económicas.

En el núcleo de esta nueva regla económica, estará el reemplazo de la actual “economía dual” en decadencia, en la cual el sector económico de dominio masculino que es recompensado con dinero, status y poder, debe en sus etapas industriales, como documenta Henderson, “canibalizar a los sistemas tanto sociales como ecológicos”. En lugar de eso, podemos esperar que la economía informal no monetarizada será apropiadamente valorada y recompensada. Esto proporcionará la ahora inexistente base para un sistema económico en el cual el servicio a los demás no es una mera palabrería, sino la actividad humana más altamente recompensada y, por consiguiente, más altamente valorada.

Junto con la celebración de la vida, vendrá la celebración del amor, incluyendo el amor sexual entre mujeres y hombres. El enlace sexual por medio de alguna forma, por lo que hoy llamamos matrimonio, con toda seguridad continuará existiendo, pero el propósito primordial de este enlace será la compañía mutua, el placer sexual y el amor. El tener hijos, ya no estará conectado con la transmisión de apellidos masculinos y propiedades.

Todas las instituciones, no sólo aquellas específicas concebidas para la socialización de los niños, tendrán como objetivo el autodesarrollo de nuestras grandes potencialidades humanas. Sólo puede tener tal meta un mundo donde es más importante la calidad de vida humana que la cantidad de ella. Es por eso como predijo Morgan Mead, los niños serán escasos, y por consiguiente, altamente apreciados.

En este mundo en donde la actualización de nuestra potencialidad evolutiva más elevada en la política social, un foco primordial de investigación, será la prevención de enfermedades personales y sociales, tanto del cuerpo como de la mente.

CONCLUSION

Luego de haber analizado las diferentes ideologías presentadas a través de la historia registrada, podemos concluir diciendo, que la mejor forma de poder estudiar los Hechos Sociales, es con una visión Holística. Ya no se puede tomar un fenómeno por sí solo, se debe estudiar todo lo que lo comprende, y de allí comenzar a una “desfragmentación”, para que de esta forma el fenómeno sea comprensible en cabalidad.

Hemos analizado que a pesar de existieron diferentes ideologías, ninguna llegó a funcionar separada de la otra. De una u otra manera se relacionaban entre sí. Los momentos históricos, en los que prevalecieron ideologías por sí solas, fueron menores, ya que, luego renacía una nueva; sin embargo, tenían relaciones con las anteriores.

El Conocimiento, ya sea Racional o Intuitivo, es fundamental para poder comprender los Hechos Sociales. Sin un conocimiento, es imposible comprender las formas de conductas de los seres humanos.

Hoy en día seguimos buscando una nueva forma de vida, en la Transformación se nos presentó una forma ideal, que en nuestro parecer, es utópica, pero no imposible. Para alcanzar ese estado de perfección, tendremos que esperar mucho tiempo transcurrido, quizá nosotros no veamos esos cambios, a pesar de que algunos ya se han presentado, pero es probable que nuestros hijos o nietos puedan disfrutar de ese mundo maravilloso que se nos ha presentado.

Para dar ese gran paso a la transformación, se debe comenzar con el respeto de los derecho humanos, como también igualdad de derechos para todos, así como de hombre y mujeres, que éstas ya no sea subyugadas por el poder masculino, sino que sean partes iguales de los avances que se deben hacer en una sociedad solidaria.

Queda en claro que la mujer es el gran pilar para una sociedad más justa, solidaria y humana. No queremos decir, que se deba pasar de una sociedad patriarcal a una matriarcal, sino que estos actúen por igual, en conjunto, para lograr lo que todos hemos anhelado por tanto tiempo.

BIBLIOGRAFIA

1. OSORIO, JORGE. "Ciencia y espíritu humano para hacer posible el futuro"
2. CAPRA, FRITJOF. "El Punto Crucial". Ed. Integral. Barcelona, 1985.
3. FALS BORDA, ORLANDO. "Por un conocimiento vivencial"
4. Texto extraído de "Un Avance en la Evolución: Hacia un Futuro Solidario"

IV SESIÓN

2.6 LOS SOBREENTENDIDOS

Para una eficaz comunicación intercultural es necesario, por un lado, una nueva competencia comunicativa y, por otro lado, un cierto conocimiento de la otra cultura. La comunicación interpersonal no es simplemente una comunicación verbal, la comunicación no verbal (espacial, táctil, etc.) tiene una gran importancia. Es decir, que no es suficiente conocer un idioma, hay que saber también, por ejemplo, el significado de la comunicación gestual del interlocutor. Además hay que recordar que la comunicación no es un simple intercambio de mensajes que tienen un sentido incuestionable. Un mismo discurso puede tener distintos niveles de lectura que sólo las personas que conozcan bien la cultura pueden alcanzar. Por ejemplo, para comprender bien la película *Forrest Gump*, interpretada por Tom Hanks, era necesario un cierto conocimiento de la historia y de la cultura estadounidense. Evidentemente la película se podía ver sin estos conocimientos, pero se perdían las referencias de muchas secuencias de la película. Es necesario, por consiguiente un conocimiento lo más amplio posible de la cultura de la persona con la que se interrelaciona.

El desconocimiento de "el otro" lo deshumaniza. Como se puede apreciar en la obra de Shakespeare El mercader de Venècia, Shylock reclama el derecho a su humanización: "...¿I que no té ulls un jueu? ¿Que no té mans, ni membres, ni proporcions, ni sentits, ni afectes, ni passions? ¿No menja la mateixa teca? ¿No és ferit amb les mateixes armes? ¿No està subjecte a les mateixes malalties, curat pels mateixos mitjans i escalfat i refredat pels mateixos estiu i hivern que qualsevol cristià? Si ens punxeu, ¿no sagnem? Si ens feu pessigolles, ¿no ens posem a riure? Si ens emmetzineu, ¿no ens morim?..."
SHAKESPEARE, William (1985), *El mercader de Venècia*, Barcelona, Bruguera, p.70, (traducció de Josep M. de Sagarra).

Pero no hay que conocer sólo otras culturas, sino que la comunicación intercultural implica también una toma de conciencia de la propia cultura. En muchas ocasiones nuestras comunicaciones están llenas de valores que transmitimos sin ser apenas conscientes de ello. La comunicación intercultural no sólo supone comunicarse con otras culturas sino también hacer el esfuerzo de repensar la propia cultura. Un requisito prácticamente imprescindible para la comunicación intercultural es que haya un cierto interés por culturas distintas de la propia. Por supuesto, no se trata de un interés anecdótico o dirigido a

confirmar nuestros propios valores. Se trata de ver qué puedo aprender de las otras culturas. Frente a los intentos, propios del colonialismo, de modificar las culturas no dominantes para hacerlas lo más próximas posibles a las dominadoras, en la actualidad se busca conocerlas tal y como son. Este cambio de mirada hacia las culturas ajenas también se manifiesta hacia la propia cultura. En primer lugar, uno debe ser consciente de su punto de vista etnocentrista y empezar a repensar muchos de los valores de los que hasta ahora fundamentaban lo que se ha denominado la "identidad cultural". Me refiero a aquellos valores que se basan precisamente en la denigración de la cultura ajena para ensalzar la propia. Esta toma de conciencia debe descender al propio lenguaje, ya que el lenguaje cotidiano legitima una realidad social, en ocasiones, profundamente discriminadora. No es fácil eliminar los estereotipos negativos que cada cultura tiene de la ajena. A lo largo de la historia los pueblos han deshumanizado a los otros pueblos con el fin de crear un consenso social en contra de ellos. Muchos de estos estereotipos están muy profundamente enraizados en el imaginario colectivo de una cultura, como todavía se puede apreciar en el lenguaje. Una "judiada" es al mismo tiempo "acción propia de los judíos" y "acción cruel e inhumana". Una "gitanada" es "acción propia de los gitanos" y "adulación, halagos o engaños para conseguir lo que uno desea". *A finales del siglo XV "...aparece la sífilis, un nuevo azote de cuya propagación se acusa siempre a los otros, a los enemigos. Para los italianos es 'el mal francés', pero los franceses la llaman 'el mal napolitano'; los españoles bautizan la enfermedad como 'el mal alemán' y los flamencos la denominan 'el mal español'; para los rusos es 'el mal de los polacos', y para los turcos, 'el mal de los cristianos'.*" (El País Semanal, 11 de octubre de 1992, p. 62). En la actualidad, en castellano, la sífilis se conoce también como "el mal francés". Cuando se entra en relación con personas de culturas muy distintas se puede producir lo que se ha denominado un "choque cultural". En este choque cultural no sólo se produce una incomprensión del comportamiento ajeno, sino que también afloran una serie de emociones negativas: desconfianza, incomodidad, ansiedad, preocupación, etc. Para superar este choque cultural hay que comunicarse. La comunicación no es un simple intercambio de información. La comunicación implica, también, ser capaz de compartir emociones. Es decir, hay que ser capaz de crear una relación de empatía. La empatía es la capacidad de sentir la emoción que otra persona experimenta. Tener la habilidad de empatizar es imprescindible en muchas relaciones interpersonales. Si en el seno de una familia sus miembros no tienen empatía entre sí, es muy probable que las relaciones familiares se deterioren más fácilmente. La empatía también es necesaria para la comprensión mejor de "el otro". No se trata simplemente de sentir lo que él o ella siente, sino que a través de las emociones aumentar nuestra comprensión. Hay que tener en cuenta que si entre personas de una misma comunidad de

vida, en ocasiones, se producen incomprendimientos, entre personas socializadas en culturas distintas éstas pueden aumentar. Uno puede comunicarse aceptando un cierto grado de malentendidos, pero si estos aumentan la comunicación será muy difícil. En la comunicación intercultural hay que asumir que el malentendido puede ser la norma y no la excepción. Por ello es necesario desarrollar la capacidad de metacomunicarse. Es decir, tener la capacidad de decir lo que se pretende decir cuando se dice algo. Metacomunicar significa hablar del sentido de nuestros mensajes, pero no sólo de lo que significan sino incluso de que efectos se supone que deberían causar. Un ejemplo sencillo, si entro en una habitación que tiene la ventana abierta y digo "Aquí hace mucho frío ¿no?" y mi interlocutor responde "Ah ¿Sí?... ¿Tú crees?" y deja la ventana abierta significa que mi interlocutor no ha entendido mi mensaje. La primera afirmación no era una simple constatación de un hecho, como parece haber entendido, sino que se sobreentiende una petición de que se cerrara la ventana. Si, molesto, replico: "Perdona, te estaba pidiendo si podrías cerrar la ventana", lo que hago es metacomunicarme. En la vida cotidiana funcionamos con una gran cantidad de sobreentendidos, presuposiciones, eufemismos, etc en los que el sentido no está en el significado literal del mensaje. Se trata de un sentido presupuesto compartido por los miembros de una misma comunidad de vida. Pero en la comunicación intercultural los sobreentendidos o las presuposiciones pueden ser una fuente inagotable de malentendidos. Por ello no basta con comunicar, en muchas ocasiones es necesario también metacomunicar. En la comunicación intercultural no se puede presuponer que mi interlocutor va a entender precisamente lo que no se dice explícitamente. *"El encuentro de las culturas no es forzosamente intercultural. Un fenómeno cultural no se debe a que las culturas se encuentran, puede haber simplemente agresión o eliminación de uno por el otro. El encuentro de las culturas se convierte en un fenómeno cultural si, de alguna manera, existe aceptación y proyecto común."* WEBER, Edgard (1997), "Líneas transversales de los debates (identidad, cultura, religión, islamismo, modernidad, mundialización, interculturalidad y negociación)", en Revista CIDOB d'Afers Internacionals, nº 36, mayo, p. XII.

Por último, hay que decir que la comunicación intercultural no se produce de forma descontextualizada. Toda comunicación se produce en unas circunstancias determinadas que modifican las características del proceso comunicativo. Por ejemplo, si la comunicación intercultural se hace con la lengua materna de uno de los interlocutores, éste se sentirá mucho más cómodo que el otro. Las relaciones sociales son relaciones de poder, por ello en la comunicación también se manifiestan estas relaciones de poder. Los interlocutores no siempre están en un plano de igualdad. No siempre se trata

de un desequilibrio amenazante, sino que actúa de una manera más implícita, por ejemplo estableciéndose quien es el forastero en la interacción. Por todo esto, a la hora de iniciar una comunicación intercultural es necesario establecer las bases para el intercambio cultural. El diálogo intercultural debe realizarse dentro de la mayor igualdad que sea posible. Esto no significa ignorar la existencia de posiciones de poder distintas entre los interlocutores. Se trata de reconocerlas e intentar reequilibrarlas en lo posible. Téngase en cuenta que ni el paternalismo ni el victimismo son actitudes adecuadas para el inicio de una comunicación intercultural.

PARA UNA COMUNICACIÓN INTERCULTURAL EFICAZ ES NECESARIO

Una lengua común. El conocimiento de la cultura ajena. El re-conocimiento de la cultura propia. La eliminación de prejuicios. Ser capaz de empatizar. Saber meta comunicarse. Tener una relación equilibrada.

2.7 EDUCACIÓN Y PROPAGANDA

La expresión o. p. tuvo originariamente un significado socio. Político. Fue utilizado por primera vez durante la Revolución francesa para expresar que las ideas o razones del público debían ser un elemento de incondicional valor en la coyuntura histórica de estructurar democráticamente la sociedad civil. Tanto sociológica como psicológicamente, la o. p. debe distinguirse de la opinión general. Esta última recoge el significado etimológico y el que en principio se atribuyó a la expresión o. p.; pero es obvio que entre las ideas, creencias y opiniones de la generalidad de los individuos de cualquier colectividad, hay axiomas lógicos, científicos y de la experiencia común, y aun estimaciones tan circunstanciales como reales, indiscutibles e invariables (p. ej., el clima o las previsiones meteorológicas de un lugar, o la categoría de un actor cinematográfico), que deben quedar fuera del concepto actual de la o. p. Este concepto es, técnicamente, psicosocial.

Entre las fuerzas configuradoras de los grupos (v. PSICOLOGÍA COLECTIVA), se encuentran aquellas que, actuando en el sentido de la uniformidad, pretenden, sobre todo, tener validez para el presente, por lo que su acción es temporalmente efímera. Las fundamentales son las modas (v.) y la o. p.; unas y otras deben referirse a los grandes grupos a los que el individuo pertenece como simple ciudadano participante en la vida política, económica o cultural. En las constelaciones de dos o tres personas y en los pequeños grupos (familia, escuela, etc.) no existe, en rigor, o. p. El alcance de la psicología de la o. p. es evidente. Precisamente la característica que permite perfilar la noción de o. p. es el hecho del empleo de los grandes medios de comunicación (mass-media) para configurar los estados de opinión y elevarlos a la categoría de opiniones generales. La prensa (v.), la radio (v.) y la TV (v.) pueden operar, y operan de hecho, no sólo informando objetivamente, sino influyendo de manera subjetiva a través del control de motivaciones de carácter psicológico. En este orden, la publicidad (v.) se ha convertido no sólo en un

factor financiero básico de tales medios, sino en el método propio de la programación a gran escala de todo intento de actuación sobre la o. p.

La publicidad es la forma de articular los ingredientes psicológicos que transforman la simple noticia informativa, la estimación de un producto comercial o el juicio sobre determinada persona, en factor desencadenante de un estado de opinión. La eficacia psicológica de la publicidad y los mass-media reside en anticipar algo que el sujeto receptor ignora o no conoce suficientemente por propia experiencia. El libre criterio personal es sustituido, al socaire de la notoriedad de lo «dado», por la rapidez y alcance de su difusión sobre las gentes (v. PSICOLOGÍA DE MASAS).

Las motivaciones son diversas. Quien no es experto en el tema ofrecido se considera obligado, por vanidad o por el temor al juicio de los demás, a formar criterio sobre el mismo. Es difícil resignarse al escueto saber de algo: la creciente conciencia colectiva y el adensamiento de las relaciones humanas fomentan la exigencia compensadora de tener criterio, abriendo así el camino a la interminable espiral de saberes sin discriminación. En la psicología de la o. p. juegan, por último, dos elementos negativos pero influyentes: el estímulo de los instintos (v.) y, muy concretamente, el sex-appeal (v. SEXUALIDAD), y la confusión ideológica entre educación y propaganda. La propaganda actúa sobre lo emocional y se dirige a colectividades numerosas, mientras la educación (v.) se dirige a la persona y apela racionalmente a la esfera de los valores.

Una verdad parcial, una opinión que soslaya la contraria, la omisión de un testimonio, la falsedad deliberada, o el mero recurrir a lo que se dice, se cree o se rumorea, convierten la o. p. en un atentado contra la dignidad humana.

2.8 LA CULTURA Y LA SOCIEDAD

CULTURA, PERSONA Y SOCIEDAD.

Las personas suelen tener pautas de comportamiento repetitivas y la Sociología se basa en el estudio de esos comportamientos ya que lo social se produce mediante un cierto orden, lo cual produce una serie de coordenadas. Para dar una explicación a estas pautas se han desarrollado los términos de sociedad y cultura los cuales son complementarios el uno del otro.

Cultura y sociedad. La cultura es el rasgo distintivo de lo humano. En las protoculturas ya se dan una serie de rasgos de socialización que suponen un aprendizaje. Así la cultura resulta el verdadera nicho ecológico del hombre el cual no nace con instinto social y sí con una estructura psicomotora fuertemente dependiente. Así nuestra vida social se funde en el aprendizaje, el cual capacita al individuo para realizar roles sociales y es la cultura lo que se aprende en la socialización proceso por el cual: Los individuos desarrollan una capacidad como resultado del aprendizaje de una cultura donde: Una cultura es

transmitida de generación en generación. Por medio del proceso de socialización los individuos son enseñados a comportarse mediante unos patrones culturales siendo los individuos moldeados por los contextos donde estas culturas se desarrollan. La cultura determina cual de los muchos caminos de conducta elige un individuo de unas determinadas capacidades y la cultura puede ser una base de predicción de la conducta diaria del individuo y se busca la ejecución de las rutinas sociales. La cultura es una herramienta que permite situar y precisar el verdadero contenido social y así el concepto de cultura ha sido considerado como el de mayor importancia para la Sociología. La cultura se identifica al menos por un componente socio estructural, un referente conductual y una base material. Sociedad y cultura son términos imbricados pero no son lo mismo. Su matriz diferenciador es analítico.

Concepto de cultura.

Tylor en 1871 dará el significado a este concepto como todo complejo que incluye los conocimientos, las creencias, el arte, la moral, el derecho y cualesquiera otros hábitos y capacidades del hombre en cuanto miembro de la sociedad. Así nos encontramos con una clara ubicación del concepto en una perspectiva evolutiva y con una íntima conexión en el concepto de sociedad. Modernamente cultura ha sido entendida también como elemento de determinación de las conductas, como comportamiento pautado y así las definiciones más actuales de cultura son: Malinowsky: conjunto integral de utensilios, bienes y normas que rigen los diversos grupos sociales. El se basa sobre todo en una teoría sociológica y de adaptación para lo cual crea un ambiente secundario para su adaptación y como un sentido de organización en grupos permanentes de cooperación.

· Linton: propone como la configuración de la conducta aprendida y sus resultados cuyos elementos comparten y transmiten los elementos de una sociedad.

· Herskovit: como la parte del ambiente hecha por el hombre el modo como se comportan los miembros de una sociedad es su cultura. Así podemos definirlos siguientes rasgos: La cultura es una característica específica de los seres humanos. Es un factor fundamental de la sociabilidad humana y solo puede desarrollarse en sociedad proporcionando el marco básico de referencias. Es una adquisición. Esta articulada institucionalmente. Hace posible una mejor adaptación al medio. Como elementos de cultura pueden definirse: Elementos materiales. Elementos cinéticos. Elementos psíquicos. Elementos cognitivos. Creencias. Valores y normas. Signos. Formas de conducta no normativas.

Cultura y personalidad. Es de extrema importancia el influjo real en el sociocultural en la personalidad no tomada esta por el sentido de **65**

temperamento y puesto que se define como contornos sociales estereotipados conformados por la cultura. En todas sociedades existen tipologías predominantes de personalidad llamadas personalidades básicas que se forman por el conjunto de características concordantes con el orden total de las instituciones. Los individuos son productos de sociedades diferentes. Esta interrelación entre cultura y personalidad plantea que en la mayoría de las situaciones se reflejan las influencias del contexto social y este puede ser reflejado a través de los sistemas de personalidad. Así la comprensión de la estructura social deberá pasar por la comprensión de los factores de personalidad. Estudios sobre las sociedades desarrolladas dan como tipo en los medios agrarios a la personalidad dirigida por tradición, en aquellos en fase de industrialización con el tipo dirigido internamente por sus propios criterios y el dirigido por otros que se encuentra en las sociedades terciarizadas. Personalidad puede verse como un producto de la estructura social o viceversa o de manera interdependiente, pero sea cualquiera el enfoque hay unos supuestos básicos.

Las instituciones sociales transmiten los valores básicos y realizan el control social para minimizar el comportamiento desviado. La personalidad contribuye al mantenimiento de los sistemas sociales y determina las características de las instituciones.

En toda sociedad existen unas características de comportamiento y funciones iguales a todos los individuos, una universalidad de terminadas exponencias comunes. Según Kardmer que separa las instituciones en primarias o secundarias. No siempre que los individuos adoptan una pautas comunes, en parte por unos márgenes de libertad inherentes a cualquier individuo, los desajustes culturales existentes hoy en día lo cual demuestra que:

- Ø Existen mas clases de variación de la personalidad de las clasificadas.
- Ø En sociedades concretas se dan distintos grados de ajuste:
- Ø Mas grados de conflictos por la diversidad de roles que ha de realizar un individuo que pueden llevar a incertidumbre en la conducta.

La sociedad actual es pluricultural con lo cual existe la posibilidad de que un individuo cumpla y a la vez realice una transgresión actuando sobre la misma norma. Se dan asimismo actuaciones de carácter grupal y criterios de conformismo en los cuales se busca la seguridad en esas pautas de actuación. La dialéctica cultura-personalidad es muy compleja a partir de las influencias de la sociedad desarrolladas en unos contextos sociales muy complejos y con una fuerte heterogeneidad de las influencias culturales.

2.9 EL APRENDIZAJE SOCIAL

La teoría del aprendizaje social intenta ir más allá de la consideración de la conducta humana como respuesta a estímulos que hacía el conductismo. El aprendizaje de conductas se produce siempre, según esta teoría, en un marco social. Esto implica que, además de aprender las normas de conducta por medio de las reacciones que los demás tienen ante sus actos, los niños adquieren los modelos de comportamiento adecuados por observación, viendo a los otros actuar. Este último medio de aprendizaje se ha llamado también imitación o modelado, ya que los niños copian el comportamiento de aquellas personas que, por su aceptación social, lugar importante en su mundo, etc., se convierten en modelos de conducta apropiada.

Existiría una evolución en el desarrollo de la conducta y el pensamiento moral. Los niños comenzarían controlando su conducta por las sanciones externas, premios o castigos, y completarían su desarrollo moral cuando el control fuera interno y los llevara a una conducta altruista y al cumplimiento de los valores morales.

En este sentido, "el desarrollo moral es el aprendizaje de la conducta socialmente aceptable y la adquisición e internalización [interiorización] de las normas y valores transmitidos por las personas que rodean al niño en sus diferentes ambientes". Marchesi, A., "El desarrollo moral", en id. (comp.) *Psicología Evolutiva*, vol.2, Madrid, Alianza, pág. 358

El aprendizaje social, se enfoca a determinar en que medida aprenden los individuos no solo de la experiencia directa sino también de observar lo que les ocurre a otros, tiene como máximo exponente a Albert Bandura, quien postula una teoría general del aprendizaje por observación que se ha extendido gradualmente hasta cubrir la adquisición y la ejecución de diversas habilidades, estrategias y comportamientos; Precedido por Julian Rotter, quien trabaja en las expectativas, valor de reforzamiento, grado del objetivo mínimo y situación psicológica entre otros. También existen otros autores como Albert Ellis, con su modelo racional emotivo, subrayando las variables cognoscitivas y el manejo correcto de pensamiento para conducir el control emocional. Aparece Walter Mischel con su estudio de las variables que determinan las conductas de los organismos y cuyo enfoque es interaccionista.

Por ultimo encontramos a Mineka, quien demuestra a través de un experimento con monos el efecto del aprendizaje observacional. Estos autores, han demostrado a través por medio de sus teorías y experimentos que gran parte del aprendizaje de los organismos se adquiere en el medio social. Observando a los otros, los sujetos aprenden conocimientos, reglas, habilidades, estrategias entre otras. Con base en ello, se comporta de acuerdo los pro y los contra que puede traer comportarse de esa manera.

INTRODUCCION

Este trabajo describe las teorías del aprendizaje social de Albert Bandura , Julian Rotter, Albert Ellis, Walter Mischel y Mineka. Sus enfoques reflejan un movimiento cognitivo conductual, donde el aprendizaje social se da gracias a que los organismos aprenden por la experiencia indirecta que se percibe de los modelos, dentro de un contexto social mediante procesos cognoscitivos, fijándose en las consecuencias vicarias de su actuar para la ejecución de su comportamiento.

TEORIA DEL APRENDIZAJE SOCIAL

Enfoque de aprendizaje que subraya la capacidad para aprender por medio de la observación de un modelo o de instrucciones, sin que el aprendiz cuente con experiencia de primera mano (Morris, 1997); Donde el mayor exponente de esta teoría es Albert Bandura, pero hay quienes han contribuido a esta como Julian Rotter, Albert Ellis, Walter Mischel y Mineka.

ALBERT BANDURA

Albert Bandura nació en Alberta, Canadá, en 1925. Recibió su grado de bachiller en la University of British Columbia y su maestría y doctorado en la University of Iowa en 1952. Sus puntos de vista sobre el aprendizaje social y el modelamiento fueron representados en su libro escrito en colaboración con R. Walters, titulado *Social Learning and Personality Development (1963)*. En su libro de 1969, *Principles of Behavior Modification*, Bandura presenta las aplicaciones terapéuticas de los procedimientos de modelamiento. Entre otros encontramos *Agresión (1973)*, *Social Learning Theory (1977)*.

TEORIA COGNOSCITIVA SOCIAL DE ALBERT BANDURA

Dentro de un amplio marco social, cada individuo va formándose un modelo teórico que permite explicar y prever su comportamiento, en el cual adquiere aptitudes, conocimientos, reglas y actitudes, distinguiendo su conveniencia y utilidad; observando éste, diversos modelos (ya sean personas o símbolos cognoscitivos) con los cuales aprende de las consecuencias de su provenir, dependiendo su ejecución, de que el modelo haya sido reforzado o castigado requiriendo el observador de atención, retención, producción y motivación para llevar a cabo lo que se ha aprendido.

Los modelos pueden enseñar a los observadores como comportarse ante una variedad de situaciones por medio de autoinstrucción, imaginación guiada, autorreforzamiento por lograr ciertos objetivos y otras habilidades de autorrelación.

Muchas veces el éxito o el fracaso en aspectos de la vida en una cultura, depende del aprendizaje por observación debido que éste puede darse en un modelo desviado (causando deficiencia en el aprendizaje) o en uno prosocial.

Es así como el aprendizaje por observación influye en los integrantes de una sociedad, y éstos a su vez en la misma, en el momento en que entran a trabajar las funciones de su autorregulación.

“El aprendizaje es con mucho una actividad de procesamiento de información en la que los datos acerca de la estructura de la conducta y de los acontecimientos del entorno se transforman en representaciones simbólicas que sirven como lineamientos para la acción”. (Bandura, 1986, p 51).

Bandura (ver en Schunk,1997,p108) analiza la conducta humana dentro del marco teórico de la reciprocidad triádica, las interacciones recíprocas de

Conductas variables ambientales y factores personales como las cogniciones.

PERSONA

CONDUCTA

AMBIENTE.

Modelo de reciprocidad triádica.

Fuente: Bandura, A., Social Foundations of Thought and Action, Englewood Cliffs, N. Prentice Hall, 1986, p.24. El modelamiento es un componente crucial de la teoría cognoscitiva social. Se trata de un término general que se refiere a los cambios conductuales, cognoscitivas y afectivo que derivan de observar a uno o más modelos (Schunk, 1997,p.110).

Funciones del modelamiento (Bandura, 1986):

- Facilitación de la respuesta: los impulsos sociales crean alicientes para que los observadores reproduzcan las acciones.
- Inhibición y desinhibición: las conductas modeladas crean en los observadores expectativas de que ocurrirán las mismas consecuencias si imitan las acciones.
- Aprendizaje por observación: este se divide en:

Atención: la presta el observador a los acontecimientos relevantes del medio.

Retención: requiere codificar y transformar la información modelada para almacenarla en la memoria.

Producción: consiste en traducir las concepciones visuales y simbólicas de los sucesos modelados en conductas abiertas.

Motivación: influye puesto que la gente es más proclive a atender, retener y producir las acciones modeladas que creen que son importantes.

Según la corriente cognoscitiva social, observar modelos no garantiza el aprendizaje ni la capacidad para exhibir más tarde las conductas, sino que cumple funciones de información y motivación: comunica la probabilidad de las consecuencias los actos y modifica el grado de motivación de los observadores para actuar del mismo modo. Los factores que influyen en el aprendizaje y el desempeño son el estadio de desarrollo del aprendiz, el prestigio y la competencia de los modelos, así como las consecuencias vicarias, las metas, las expectativas y la autoeficacia (Schunk, 1997.p. 141).

Una aplicación reciente del modelamiento incluye la enseñanza de técnicas de autorregulación y automanejo. Un aspecto importante de los sistemas de autorregulación es nuestra serie de normas. Diversos estudios han demostrado que el establecimiento de normas está influido definitivamente por la observación de su modelo, recompensando o castigando su propia conducta. El que las normas para dar recompensas o castigos sean elevados o indulgentes influyen en el observador (Dicaprio, 1994, p.492).

Bandura (1967) se dio cuenta que el reforzamiento autorregulado determina la ejecución principalmente por el aumento en la motivación. Evaluando la eficacia de nuestra propia conducta al utilizar normas de ejecución previa o comparando nuestra ejecución con los demás.

La teoría cognoscitiva social de Bandura ofrece estimulantes posibilidades de aplicación en las áreas de aprendizaje, la motivación y la autorregulación, y ha sido probada en diversos contextos y aplicada a las habilidades cognoscitivas, sociales, motoras, para la salud, educativa, y autorreguladoras, puesto que la gente aprende mediante la observación de modelos.

JULIAN B. ROTTER

Nació en octubre de 1916, Brooklyn, Nueva York.

. Después de obtener su maestría, Rotter asiste a un internado en psicología clínica, en el hospital estatal de Worcester en Massachusetts. En 1939 comienza a tomar su doctorado en psicología clínica, en la universidad de Indiana.

En 1963, Rotter se convierte en el director del programa de entrenamiento sobre psicología clínica en la universidad de Connecticut.

En 1967 escribe Cognition, Personality and Clinical Psychology (Dicrapio, 1997);

Rotter fue presidente de la división de psicología social y de la personalidad, al

igual que de la psicología clínica, de la Asociación Americana de Psicólogos. Otras obras importantes escritas por él son: *Learning Approached to Therapeutic Behavior Change* (1970); *Applications of a Social Learning Theory of Personality* (1972).

TEORIA DEL APRENDIZAJE COGNOSCITIVO DE ROTTER

Expectativa de reforzamiento

Según Rotter, la expectativa se construye con base en experiencias pasadas que pueden generar una consecuencia satisfactoria o insatisfactoria; es decir que, cuando una persona, se le presenta una situación similar a la que ha vivido en el pasado, espera que le suceda lo mismo que ocurrió en esa ocasión; por consiguiente su libertad de movimiento (Rotter, 1954) se ve restringida y la expectativa se refuerza cada vez que el sujeto obtiene la misma consecuencia.

Las expectativas no deben confundirse con la esperanza, puesto que las esperanzas son aspiraciones basadas en la necesidad y el deseo. La expectativa se puede convertir en generalizada cuando la situación es muy repetitiva y puede producir distorsión perceptual e incapacidad para discriminar.

Valor de reforzamiento

Este hace referencia al grado de mérito que se pone en un objetivo.

Según Rotter (1954), para entender el aprendizaje y la conducta se tiene que tener en cuenta la formación de expectativas, tasa de aciertos y errores, *la calidad del reforzamiento y el valor de reforzamiento*. Si el valor de reforzamiento del objetivo es alto, se genera una expectativa satisfactoria y conduce al individuo a conseguirlo sin importar si es alcanzable o no.

El admirar a alguien exitoso, lleva a imitar su conducta creando una formación de valores de objetivos falsos, debido a que la persona no se fija en su capacidad sino que exterioriza. Por esto, es importante armonizar las expectativas de éxito y los valores de objetivos. Se puede notar que la expectativa y el valor del objetivo están apareados. A menudo, las personas tienden a desarmonizar su expectativa con el objetivo que eligió, por ende, la probabilidad de lograrlo es mínima, experimentando una situación de frustración o tormento.

Grado del objetivo mínimo

Este concepto es propiamente de Rotter (1954). Él lo empleo para llamar al grado mínimo de aceptación frente a un objetivo que se ha fijado. Es decir, que por debajo de éste limite no se acepta nada y si llega a traspasarlo se experimenta una sensación de desagrado.

Suele ocurrir, que los objetivos se valoran según su atractivo, en vez de su viabilidad. Convertimos los objetivos en concepciones idealistas y atractivas: el amor perfecto, total sinceridad, nunca fracasar. El grado de objetivo mínimo a veces es tan alto, que se puede caer en la creencia de la perfección, por ejemplo: si no se es el mejor, se siente frustrado. Los objetivos y los grados de objetivo mínimo deben revisarse frecuentemente y mantenerse según la probabilidad de satisfacción.

Se puede experimentar fracasos repetidos (castigo) debido a que el objetivo es irreal trayendo como consecuencia la disminución del grado de objetivo mínimo; o en otros casos, los objetivos no se alteran y pueden intensificar su valor (Mischel y Master, 1966).

La frustración persistente del objetivo puede producir irritabilidad generalizada, hostilidad desplazada, regresión, odio a si mismo, apatía, depresión, evitación neurótica, y conductas obsesivas y compulsivas.

Situación psicológica

Rotter dice que la percepción precede a la respuesta, es decir que, el individuo responde al mundo de acuerdo a como él lo percibe e interpreta.

La conducta depende de la percepción, expectativa, el valor de reforzamiento y directamente de la conducta del individuo. Si se produce un cambio de conducta, se puede ver afectado: la percepción de hechos particulares, las expectativas, valor de reforzamiento de los objetivos o directamente la conducta.

Necesidades y potenciales de necesidad

Para Rotter la conducta es direccional, porque un individuo puede perseguir de manera repetitiva los mismos objetivos. Rotter hace referencia a la relación entre conducta -objetivo como necesidades.

El potencial de necesidad es la intensidad de la conducta enfocada hacia un objetivo, donde se tiene en cuenta el valor de reforzamiento que es netamente subjetivo. Es decir, que un potencial de necesidad es un conjunto de conductas que tienen una cualidad direccional común.

Rotter y Hochreich (1975, Págs. 101 -102) identificaron seis necesidades generales, teniendo en cuenta que estas necesidades esta involucrado el medio (reforzador) y no es propiamente del organismo, por eso se define operacionalmente:

- *Reconocimiento*: necesidad de ser admirado por los logros conseguidos.

- *Dominación*: necesidad de ser atendidos y de tener influencia sobre los demás.
- *Independencia*: necesidad de estar seguro de si mismo y de tener control sobre las propias decisiones.
- *Protección y dependencia*: necesidad de ser amparados del daño y de tener apoyo por parte de los demás.
- *Amor y afecto*: necesidad de ser cuidados y vistos positivamente por los demás.
- *Comodidad física*: necesidad de placer físico y liberación de la incomodidad o el dolor.

Criterio de Rotter acerca del inconsciente

Para Rotter, el inconsciente puede considerarse como las expectativas que inciden en la conducta sin darse cuenta.

Por otra parte, el grado de objetivo mínimo también puede ser inconsciente y puede traer consecuencias desfavorables (Rotter, 1964).

Temas de investigación de Rotter

- *Reforzamiento inmediato y reforzamiento propuesto.*

Los individuos están en la capacidad de elegir las gratificaciones inmediatas o futuras, las futuras son potencialmente mayores, con certeza son importantes para suplir las necesidades. La capacidad de tolerar los fracasos en los intentos por conseguir el objetivo, hace que exista la posibilidad de alcanzarlo. Las expectativas también pueden influir para que el individuo tenga la capacidad de esperar la gratificación futura

Según estudios realizados demuestran que los individuos prefieren optar por la gratificación inmediata a la pospuesta en relación con muchas variables de situación y de la personalidad (por ejemplo, Albert Bandura y Mischel, 1965; Klineberg, 1968; Malner, 1956).

- *Locus de control del reforzamiento.*

Rotter en su trabajo de investigación ha incluido otra variable adaptativa y de comportamiento: el hecho de que las personas esperan tener el control o no sobre sus reforzamientos. A esto el le llamó *locus de control interno o externo* (Rotter, 1966). Esto hace referencia al grado de libertad que posee el sujeto.

- *Confianza y desconfianza.*

Rotter (1967) ha realizado muchos trabajos, uno de ellos es una prueba que llamó Escala de Confianza Interpersonal. Dicha prueba consiste en medir las expectativas de los sujetos frente a la confianza depositada en otros. Esta prueba consta de 40 frases, en las cuales el individuo muestra su grado de acuerdo o desacuerdo.

En esta prueba Rotter mide la confiabilidad que una persona entrega a los demás. En esta medición se demuestra la credibilidad en la bondad, la buena fe de los demás y esta prueba está relacionada con otros aspectos de la personalidad.

Según los resultados que han arrojado las pruebas aplicadas, muestran que más que una simple creencia, es la disposición que tiene la persona para confiar en otros. Esto llevó a Rotter (1980) a concluir: los grandes creyentes confían sin pruebas, son más simpáticos mejor adaptados y tienen mayor probabilidad de respetar los derechos de los demás; mientras que los poco creyentes requieren de pruebas previas, tienden a mentir, a robar y engañar con facilidad que los creyentes.

ALBERT ELLIS

Nació en Pittsburgh, Pennsylvania, en 1913. Recibió su doctorado en psicología clínica de la universidad de Columbia en 1947. Es conocido entre los psicólogos principalmente por su teoría y terapia racional emotiva.

También es conocido como consejero matrimonial y familiar; se considera así mismo como sexólogo y ha fundado dos institutos no lucrativos.

Algunos de sus libros más difundidos incluyen: How to live with a neurotic (1957), Reason and emotion in psychotherapy (1962), Sex and the single man (1963), The intelligent women's guide to dating and mating (1979).

MODELO RACIONAL EMOTIVO DE ELLIS

La especie humana se ha denominado con el nombre de Homo Sapiens, que en latín significa "hombre sabio". Esto subraya las capacidades cognoscitivas humanas y el papel tan importante que tienen en el desarrollo y funcionamiento de la personalidad.

Ellis (1958) ha resaltado el papel de la teorización cognoscitiva y sus aplicaciones terapéuticas; es uno de los pioneros y busca obtener control de los estados afectivos, de esta manera su reestructuración cognoscitiva se ha vuelto un enfoque terapéutico muy popular.

Control de las emociones por medio del razonamiento correcto

Pensando correctamente adquirimos control emocional. Para controlar nuestros estados afectivos debemos saber interpretar claramente lo que percibimos lo

que nos conduce a tener emociones sanas, de lo contrario la estupidez, la ignorancia y los trastornos producirían grados graves de sobreemocionalismo o subemocionalismo (Ellis, 1975, pag 38).

Conducta emocional y control cognoscitivo

Cuando la conducta es emocional; el funcionamiento cognoscitivo esta muy deteriorado y aunque se hagan muchos intentos de suprimir esta conducta irreal, mal adaptada, e impulsiva, solamente se podrá controlar las emociones cuando la razón prevalezca, es decir cuando las emociones no estén excitadas.

Para tener control cognoscitivo el aprender y probar son términos claves; pues a través de estrategias muchas veces elaboradas por nosotros mismos podemos beneficiarnos: De los errores pasados, anticipando los errores y previniéndolos, con experiencia directa o vicariamente.

Lo que nos decimos a nosotros mismos

“La autoverbalización o autoinstrucciones”. Continuamente vigilamos nuestra conducta y su eficacia, nos autoevaluamos y provocamos cambios en nuestros estados emocionales, haciendo que muchas experiencias emocionales sean autocriticadas, hasta llegar al punto de auto condenación y auto desprecio por una reacción emocional extremadamente desagradable por su forma de interpretación y elaboración de los hechos (Meichenbaut, 1978).

Oraciones compuestas

“La interpretación de los hechos” incluye elementos irrelevantes, no verdaderos, que permitieron que su estado de animo suscitara a interpretaciones falsas que provocaron dolor; que forman un circulo vicioso en el cual la interpretación falsa produce un estado aversivo, que conduce a mayores auto afirmaciones irracionales compuestas que agravan la reacción afectiva (Horney, 1950).

Establecimiento de conclusiones invalidas

Es un tipo de razonamiento disfuncional; donde la persona distorsiona, va demasiado lejos y saca conclusiones que simplemente no surgen de las pruebas o que a partir de premisas deducen irracionalmente. Lógicamente el resultado del estado emocional es deficiente, altamente trastornado y disfuncional.

Errores comunes del pensamiento

(Ellis 1962;1971) Las emociones siguen al conocimiento, y si la percepción e interpretación que hace una persona es inapropiadas, erróneas, las emociones que ocurran serán disfuncionales y conducirán a conductas irracionales. Solamente conocer algunos errores del pensamiento nos ayudara a

capacitarnos para protegernos de ellos.

Sobregeneralización

La sobregeneralización es un error del pensamiento, a partir de cosas sencillas podemos concluir que somos un fracaso. Razonamos de forma incorrecta y concluimos injustificadamente. Un error puede ser el resultado de la falta de atención, o de capacidad inadecuada pero no la falta de auto eficiencia o seguridad en sí mismo (Bandura, 1977).

Una de nuestras funciones cognoscitivas mas útil, es el uso de símbolos lingüísticos, (Dollard y Miller, 1950) de esta manera si nombramos un acontecimiento incorrectamente reaccionaremos a la situación conforme al dictado de la denominación verbal, experimentaremos sentimientos negativos y esta forma la han denominado generalización mediada. Por ser los símbolos lingüísticos mediadores cognoscitivos, los mediadores lingüísticos permiten hacer discriminaciones con gran detalle asignándole un valor a un acontecimiento, de acuerdo a una dimensión de penalidad, mérito o responsabilidad personal, estos nos protegerá contra la tendencia a sobregeneralizar.

Pensamiento todo o nada.

Otro error es separar los acontecimientos en clases Todo o Nada, y nos hace difícil discriminar finamente. Sin tener en cuenta los grados de verdad, deseabilidad y de justicia.

En nuestros procesos de evaluación de nuevo vemos reflejado los símbolos verbales que utilizándolos apropiadamente ayudan a evitar el pensamiento todo o nada.

Interpretación en vez de descripción

“Interpretar y manifestar” la percepción incluye la interpretación debido a la asociación de los estímulos, estas interpretaciones se generan según nuestros valores, experiencias y expectativas, aunque muchas veces no buscamos una interpretación, sino una descripción de sí mismo, sin embargo algunos elementos cognoscitivos pueden distorsionar tanto la percepción como la interpretación.

La correlación confundida con la causalidad

Otro error común del pensamiento es relacionar dos cosas que ocurran juntas o una después de la otra como Causa y Efecto, las llamadas “supersticiones” que son accidentales y no están relacionadas con el acontecimiento, en donde habitualmente se le otorga culpa a algo o a nosotros mismos por no tener suficiente control de nuestras circunstancias para prevenir o evitar problemas (Bettelheim, 1967).

El pensamiento supersticioso es un error común de deducción lógica, es falsa y tiene consecuencias emocionales y motivacionales graves, (Ellis, 1962) y las diversas formas de pensamiento y razonamiento ilógicos, llevan al mal funcionamiento de la personalidad y la conducta (Ellis y Harper, 1975).

Oraciones no expresadas

Las suposiciones u oraciones no expresadas, no están en la conciencia inmediata de la persona, pues experimentan una emoción sin conocer la causa (Ellis y Harper, 1975).

- Para Freud eran determinantes inconscientes de la conducta.
- Para Ellis falta de la conciencia en suposiciones ocultas.
- Para T.V. Moore, 1939 es un tipo de razonamiento como premisas no declaradas.
- Para Harper 1975son oraciones no expresadas.

Las verbalizaciones internas de la persona no están completas, nuestras secuencias de pensamiento y razonamiento a menudo están abreviadas e incompletas, impidiendo el manejo de sí mismas (Ellis, 1973)

Un hábito intenso de no ser crítico puede bloquear la conciencia de la persona acerca de esas suposiciones no reconocidas y no expresadas.

Para solucionar la tarea principal de la psicoterapeuta es traer a la conciencia las creencias y suposiciones ocultas, refutarlas o desafiarlas y de esta manera fomentar un cambio, este proceso de cambio requiere reestructuración cognoscitiva, (Ellis y Harper, 1975) logrando que la persona aprecie sus expectativas y trabaje para modificarlas, (Ellis, 1962) aunque en algunas personas que presentan sobreacción emocional (Ellis, 1974) y se encuentren bajo tensión puede llegar a ser muy difícil revelar los problemas y sentimientos verdaderos que esté experimentando, y en este caso se debe fomentar más perspicacia.

Las suposiciones y creencias no expresadas

Dan origen a tener actividades cognoscitivas disfuncionales y a tener reacciones emocionales desadaptativas, consiguiendo solamente una conducta fallida.

(Ellis y Harper, 1975, cap 20) se preguntaron ¿cómo controlar su propio destino y vida de manera eficaz? Y descubrieron que todo se consigue a través del control de su pensamiento y de las cosas que se dicen a si mismo.

Y ¿qué hace que falle nuestro pensamiento? Se considera que son las

creencias y las suposiciones falsas. Un enfoque racional de la vida requiere que estemos consientes de esos constructos cognoscitivos ocultos y que los contrarrestemos. Ellis presenta su sistema en un formato simplificado(A-B-C-D), en el cual:

A: Es la condición activadora, el hecho, como una defensa abollada o el rechazo de una cita.

B: Es el sistema de creencias de la persona que entra en la interpretación de la importancia del hecho.

C: Son las consecuencias que resultan del proceso interpretativo, la conducta disfuncional.

D: Es el proceso terapéutico de refutar el sistema de creencias.

WALTER MISCHEL

Nació en Viena, Austria, en 1930. Recibió su título de bachiller en la New York, su maestría en psicología en la College of New York y su doctorado en psicología en la Ohio State University. Ha escrito varios libros muy importantes y también muchos artículos para revistas en los que trata sus investigaciones sobre variables cognoscitivas, algunos de sus y libros: Personality and Assessment (1968); Essentials of psychology (1980); Introduction to personality, 3ª. Ed (1981).

CRITERIOS DEL APRENDIZAJE SOCIAL COGNOSCITIVO DE MISCHEL

En la conducta se observa tanto consistencias como inconsistencias. Además, hay amplios diferencias entre las personas en la relación a la consistencia de la conducta. Sin embargo existen tres elecciones para quienes desean entender y predecir la conducta:

- Subrayar el papel de las situaciones en la elección de la conducta.
- Asignar prioridad a las variables de la personalidad en la elección de la conducta.
- Buscar interacciones complejas entre las dos series de determinantes.

Para Mischel (1968; 1981), quien apoya el enfoque interaccionista ambas series de determinantes son:

- Potencialmente muy variadas.
- Extremadamente amplias.
- Únicas para cada persona.

Mischel sostiene que las personas son capaces de hacer discriminaciones sumamente finas entre los estímulos en el medio, y que también pueden generar múltiples conductas adaptativas y de ajuste para enfrentar las diversas situaciones de estímulo.

Mischel cuestiona la validez del enfoque ambientalista extremo, representado por los conductistas radicales y los E-R extremos, y también del enfoque personalístico, representado por la teoría psicoanalítica, por eso propone un enfoque interaccionista.

En su libro de 1968, Mischel aprecia la naturaleza tan compleja y variable de la conducta humana y la influencia penetrante de los estímulos, pero a la vez propone diversas variables de la persona que tienen un papel perdurable para determinar las conductas, las cuales son:

1. Las capacidades cognoscitivas y de conducta.
2. Las categorías y constructos cognoscitivos.
3. Las expectativas y consecuencias del estímulo y consecuencias de la conducta.
4. Preferencias y aversiones del estímulo
5. las estrategias y planes autorreguladores significativos de la persona.

Estas variables interactúan con determinantes situacionales en forma única para cada persona, determinan las conductas de manera compleja.

Mischel afirma: “los seres humanos son capaces de una gran diferenciación extraordinaria cuando enfrentan a un medio continuamente cambiante” (1977, Pág.335), y cree que incluso un ligero cambio en una situación puede producir cambios notables en la conducta. Se refiere a esos pequeños cambios en las condiciones de estímulo como *Variables moderadoras*, porque alteran la naturaleza de la conducta que normalmente recurre en la situación.

Respecto a cada una de las variables de la persona que propone Mischel, en forma resumida encontramos:

Construcción cognoscitiva y conductual de la suficiencia

Por *construcción de la suficiencia*, Mischel (1973) se refiere al uso creativo de las capacidades de conocimiento y potenciales de conducta.

Continuamente las personas interactúan con las situaciones. Estas producen actividad cognoscitiva y conducta, pero las acciones también alteran las situaciones. Si no se tienen las cogniciones y habilidades apropiadas, no se puede enfrentar el problema. Sin embargo, el conocimiento y las habilidades

pueden adquirirse a través del aprendizaje por observación, por medio de experiencias vicarias con modelos reales o simbólicos, o a través de las propias experiencias directas. Aquellos procesos pueden incrementar la capacidad que genera cogniciones y habilidades.

Codificación de estrategias y constructos personales

Según Mischel (1977, pág 340-341) las personas seleccionan ciertos aspectos de una situación y rechazan las demás, recuerdan algunas cosas mejor que otras. El efecto que tiene un estímulo en la conducta depende de la atención selectiva, interpretación y clasificación de la información.

Las personas usan categorías amplias para agrupar estímulos y para describir lo que observan. Los constructos personales son aquellos conceptos, imágenes, suposiciones y actitudes propias que tienen cada individuo.

Mischel afirma que las personas actúan según sus constructos en vez de basarse en los estímulos instigadores. Las categorías para intentar la información pueden ser tan amplias y estar tan bien organizadas que constituyen un estilo cognoscitivo (Mischel, 1981).

Expectativas de las consecuencias de la conducta y de las consecuencias del estímulo

Las expectativas son las hipótesis acerca de las posibles conductas y sus consecuencias.

En cualquier situación, una persona tiene suficientes conductas posibles; la que se selecciona depende de sus expectativas de éxito o de fracaso.

Se suelen entender las expectativas como relaciones condicionales entre la conducta y la consecuencia; se forman las expectativas no solo en relación con las consecuencias probables de la conducta, sino también con el significado de los estímulos y las situaciones.

Mischel también considera las expectativas de las consecuencias del estímulo, pues las personas aprenden que los estímulos predicen consecuencias, es decir los estímulos sirven como signos que informan acerca de las posibilidades (expectativas) que se tiene en situaciones particulares. Los significados del estímulo son variables significativas de la persona.

Valores del estímulo subjetivos

Mischel (1973) también introduce el término del valor de estímulo subjetivo que Rotter y Hochreich (1975) encontraron necesario para explicar los determinantes de la conducta de un individuo. El valor percibido de los hechos debe considerarse junto con las hipótesis acerca del éxito o el fracaso. Aquí se refiere a las preferencias y aversiones que sirven como motivación para activar

las conductas. De esta manera Mischel proporciona un lugar para los reforzadores en su serie de variables de la persona. Los reforzadores sirven como incentivos para la ejecución de ciertas conductas en una situación, en vez de otras conductas posibles. Para Mischel los reforzadores no son fortalecedores sino inductores; también afirma que el valor del estímulo es un asunto altamente personal y que las respuestas emocionales condicionadas pueden jugar una parte importante (Mischel, 1968,1973).

Sistemas y planes de autorregulación

Las personas establecen sus propios criterios de ejecución y se recompensan o castigan ellas mismas, se formulan sus propias reglas de conducta y las estrategias para aplicarlas.

Mischel subraya que trabajar hacia un objetivo a largo plazo incluye el elogio auto administrativo para alcanzar objetivos secundarios.

Mischel (1973) resume los mecanismos de autorregulación como: 1) Establecer reglas que especifiquen objetivos y normas de ejecución, 2) Implantar las consecuencias de lograr o fallar en lograr esos criterios, 3) Inventar auto instrucciones y transformaciones de estímulo cognoscitivos para lograr el auto control necesario para alcanzar el objetivo, 4) Organizar reglas y planes para la consecución y terminación de la conducta compleja.

MINEKA

Efectos de activación y aprendizaje emocional

El efecto del aprendizaje observacional, estudiado por Mineka y su grupo en monos (1992) reside en la posibilidad de provocar activación emocional en los observadores ante determinados estímulos, mediante la simple observación de las reacciones emocionales de los modelos ante esos estímulos.

En este caso se entiende que las interacciones sociales habitualmente implican la expresión emocional de un modelo tiene como resultado no solo un incremento de la emoción en ese momento concreto, sino además y sobre todo que en el futuro estímulos similares tienden a generar el mismo tipo de emoción en el observador, lo cual podría explicar el aprendizaje y la transmisión de comportamientos emocionales en el ambiente familiar y social en el que se desarrolla el individuo.

Mineka a través de su experimento y otros similares, ha demostrado de manera inequívoca que no es necesario ni la experiencia directa, ni el uso del lenguaje para que se produzca el aprendizaje de respuestas emocionales. Por tanto este efecto amplía los límites de la teoría del aprendizaje observacional y su capacidad explicativa a fenómenos de adquisición, no solo de respuestas externas, sino también de respuestas internas, como es el caso de las respuestas emocionales. Además permite entender la importancia del

modelamiento en la adquisición de comportamiento fóbico.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

-Bandura (1967), Gruce J.E, Menlove F.L. Some Social Determinants of Self-Monitoring Reinforcement Systems. *Journal of Personality and Social Psychology*.

BLOQUE III. FORMACIÓN Y CAMBIO DE ACTITUDES

SESIÓN V

3.1 Conceptos de actitud

Es la forma de actuar de una persona, el comportamiento que emplea un individuo para hacer las cosas.

En este sentido, puede considerarse la actitud como cierta forma de [motivación social](#) -de carácter, por tanto, secundario, frente a la motivación biológica, de tipo primario- que impulsa y orienta la acción hacia determinados objetivos y metas. Eiser^[1] define la actitud de la siguiente forma: predisposición aprendida a responder de un modo consistente a un objeto social.

En la Psicología Social, las [actitudes](#) constituyen valiosos elementos para la predicción de conductas.^[2] Para el mismo autor, la actitud se refiere a un sentimiento a favor o en contra de un objeto social, el cual puede ser una persona, un hecho social, o cualquier producto de la actividad humana.

Basándose en diversas definiciones de actitudes, Rodríguez^[2] definió la actitud como una organización duradera de creencias y cogniciones en general, dotada de una carga afectiva a favor o en contra de un objeto definido, que predispone a una acción coherente con las cogniciones y afectos relativos a dicho objeto. Las actitudes son consideradas variables intercurrentes, al no ser observables directamente pero sujetas a inferencias observables.

Además de las definiciones mencionadas, podemos agregar las siguientes:

F. H. Allport: “Una actitud es una disposición mental y neurológica, que se organiza a partir de la experiencia y que ejerce una influencia directriz o dinámica sobre las reacciones del individuo respecto de todos los objetos y a todas las situaciones que les corresponden”.

R. H. Fazio & D. R. Roskos-Ewoldsen: “Las actitudes son asociaciones entre objetos actitudinales (prácticamente cualquier aspecto del mundo social) y las evaluaciones de esos objetos”.

C. M. Judd: “Las actitudes son evaluaciones duraderas de diversos aspectos del mundo social, evaluaciones que se almacenan en la memoria”.

Kimball Young: “Se puede definir una actitud como la tendencia o predisposición aprendida, más o menos generalizada y de tono afectivo, a responder de un modo bastante persistente y característico, por lo común positiva o negativamente (a favor o en contra), con referencia a una situación, idea, valor, objeto o clase de objetos materiales, o a una persona o grupo de personas”.

R.Jeffress: "La actitud es nuestra respuesta emocional y mental a las circunstancias de la vida"

3.2 Componentes de la actitud

Rodríguez^[2] distingue tres componentes de las actitudes:

- **Componente *cognoscitivo***: para que exista una actitud, es necesario que exista también una representación cognoscitiva del objeto. Está formada por las percepciones y creencias hacia un objeto, así como por la información que tenemos sobre un objeto. En este caso se habla de modelos actitudinales de expectativa por valor, sobre todo en referencia a los estudios de Fishbein y Ajzen. Los objetos no conocidos o sobre los que no se posee información no pueden generar actitudes. La representación cognoscitiva puede ser vaga o errónea, en el primer caso el afecto relacionado con el objeto tenderá a ser poco intenso; cuando sea errónea no afectará para nada a la intensidad del afecto.
- **Componente *afectivo***: es el sentimiento en favor o en contra de un objeto social. Es el componente más característico de las actitudes. Aquí radica la diferencia principal con las creencias y las opiniones - que se caracterizan por su componente cognoscitivo -.
- **Componente *conductual***: es la tendencia a reaccionar hacia los objetos de una determinada manera. Es el componente activo de la actitud. Sobre este componente y la relación entre actitud-conducta, y las variables que están interviniendo, girará nuestra investigación.

Para explicar la relación entre actitud y conducta, Fishbein y Ajzen, (1980, citado en Rodríguez^[2]) han desarrollado una teoría general del comportamiento, que integra un grupo de variables que se encuentran relacionadas con la toma de decisiones a nivel conductual, ha sido llamada [Teoría de la acción razonada](#).

La psicología social distingue un estudio de la estructura intra- aptitudinal de la actitud, para identificar la estructura interna, de un estudio de la estructura inter-aptitudinal, para buscar diferencias y similitudes entre mapas donde confluyen más actitudes.

Las funciones de las actitudes [\[editar\]](#)

En los procesos cognitivos, emotivos, conductuales y sociales, son múltiples. La principal función resulta ser la cognoscitiva. Las actitudes están en la base de los procesos cognitivos-emotivos prepuestos al conocimiento y a la orientación en el ambiente. Las actitudes pueden tener funciones instrumentales, expresivas, de adaptación social (como en los estudios de Sherif sobre la actitud en relación al ingroup, el propio grupo de referencia y el outgroup, el grupo externo), ego defensivo (un ejemplo clásico es el estudio

sobre la personalidad autoritaria de Adorno en los años 50).

Este concepto resulta central en toda la psicología social porque tiene una aplicación en muchos campos distintos:

- Frente a objetos o conductas específicas con finalidad predictiva de la conducta, en los estudios de mercado.
- Grupos o minorías étnicas, mediante el estudio de los prejuicios y de los estereotipos.
- Fines y objetivos abstractos, donde este tipo de actitud está definido como valor personal.
- La actitud en relación a sí mismo, definida como autoestima.

Actitud y sociología [\[editar\]](#)

El concepto de actitud, como una tendencia a responder de igual manera en iguales circunstancias, no sólo es de interés en [Psicología Social](#) sino también en [Sociología](#).

Desde el punto de vista afectivo, es posible encontrar algunas actitudes básicas en el hombre, que servirán para describir su comportamiento social.

[Baruch de Spinoza](#), en su “Ética” describe al [amor](#) como la tendencia a compartir penas y alegrías de nuestros semejantes, mientras que al [odio](#) lo describe como la tendencia a alegrarnos del sufrimiento ajeno y a entristecernos por su alegría.

Si a éstas actitudes les agregamos el [egoísmo](#), como tendencia a interesarnos sólo por cada uno de nosotros mismos y a la [negligencia](#) como tendencia a desinteresarnos por todos, tenemos prácticamente cubierta la totalidad de las actitudes afectivas posibles.

Podemos decir que todo ser humano posee, en distintas proporciones, algo de amor, algo de odio, de egoísmo y de negligencia, preponderando una de ellas en cada caso.

Es posible hablar de una “actitud característica” en cada persona, por lo que habrá tantas actitudes distintas como personas existan en el mundo. Dicha actitud, precisamente, caracteriza a cada ser humano y no es algo fijo o permanente, sino que puede cambiar debido a la educación o bien a la influencia recibida desde el medio social.

Tanto en [Psicología Social](#) como en [Sociología](#) se buscan variables observables y cuantificables que sirvan de soporte a descripciones que puedan encuadrarse en el marco de la ciencia experimental, de ahí que es posible definir a la actitud característica como el cociente entre respuesta y estímulo: $A = R/E$

Así, la actitud del [amor](#) implica compartir penas y alegrías (que habría de ser la respuesta), mientras que el estímulo serían las penas y alegrías originales que luego habríamos de compartir.

Si asociamos el bien al amor, mientras que al odio, al egoísmo y la negligencia les asociamos el mal, disponemos de una [ética](#) elemental que podrá incluirse en una descripción compatible con el método de la ciencia.

Bibliografía [\[editar\]](#)

“Ética demostrada según el orden geométrico” de Baruch de Spinoza – Fondo de Cultura Económica – [ISBN 968-16-0497-0](#)

“Psicología Social” de R. Baron y D. Byrne – Editorial Prentice Hall – [ISBN 0-205-18944-X](#)

“Psicología Social” Tomo I – Plaza & Janes Editores SA – [ISBN 84-01-61264-0](#)

“Psicología de las Actitudes” de K. Young, J.C. Flügel y otros – Editorial Paidós SA

Referencias [\[editar\]](#)

1. ↑ [Eiser](#), J.R. (1989). *Psicología Social*. Madrid: Pirámide. ISBN.
2. ↑ [a](#) [b](#) [c](#) [d](#) [Rodríguez](#), A. (1991). *Psicología Social*. México: Trillas. ISBN.

FORMACIÓN DE LAS ACTITUDES

· Se pueden distinguir dos tipos de teorías sobre la formación de las actitudes, estas son: la teoría del aprendizaje y la teoría de la consistencia cognitiva.

- *Teoría del aprendizaje*: esta teoría se basa en que al aprender recibimos nuevos conocimientos de los cuales intentamos desarrollar unas ideas, unos sentimientos, y unas conductas asociadas a estos aprendizajes. El aprendizaje de estas actitudes puede ser reforzado mediante experiencias agradables.
- *Teoría de la consistencia cognitiva*: esta teoría se basa o consiste en el aprendizaje de nuevas actitudes relacionando la nueva información con alguna otra información que ya se conocía, así tratamos de desarrollar ideas o actitudes compatibles entre sí.
- *Teoría de la disonancia cognitiva*: esta teoría se creó en 1962 por Leon Festinger, consiste en hacernos creer a nosotros mismos y a nuestro

- conocimiento que algo no nos perjudica pero sabiendo en realidad lo que nos puede pasar si se siguiese manteniendo esta actitud, tras haber realizado una prueba y fracasar en el intento. Esto nos puede provocar un conflicto, porque tomamos dos actitudes incompatibles entre sí que nosotros mismos intentamos evitar de manera refleja. Esto nos impulsa a construir nuevas actitudes o a cambiar las actitudes ya existentes.

EJEMPLOS DE CADA TEORÍA

Teoría del aprendizaje: al aprender nuevos conocimientos sobre la sexualidad, se intenta recoger toda la información posible para poder realizar un cambio en nuestra conducta, partiendo de la nueva información adquirida.

Teoría de la consistencia cognitiva: al estudiar algo nuevo, intentamos memorizarlo mediante la relación de lo que vamos a aprender con lo que ya sabemos, esto nos llevará a que a la hora de acordarte de lo nuevo memorizado te será más fácil recordarlo.

Teoría de la disonancia cognitiva: normalmente las personas que consumen drogas tienen constancia de lo que se hacen a ellos mismos pero sin embargo las siguen consumiendo, debido a que se hacen creer que el placer que les produce tomarlas compensa lo que en un futuro les ocurrirá.

3.3 Actitudes sociales y motivos

Las actitudes sociales, han sido por varios años, objeto de estudio de la psicología social, de esta disciplina nos valdremos para hacer una revisión de este concepto:

"Son ciertas regularidades en los sentimientos, pensamientos y predisposiciones del individuo para actuar en relación con algún aspecto de su ambiente" (1).

"Una idea cargada de emoción que predispone a una clase de acciones ante un determinado tipo de situaciones sociales". (2).

De estas y de otras definiciones se desprende que las actitudes sociales están compuestas por tres elementos interdependientes, el componente cognoscitivo expresado en ideas, creencias y pensamientos en términos de representaciones cognoscitivas, que sin duda tienen una fuerte carga afectiva (los sentimientos), es así como gracias a esto surge todo lo relativo a la conducta, como predisposiciones frente a un algo o alguien (como grupos minoritario) que son compartidas de cierta forma por los individuos de una sociedad.

Es así como Mc Guire (1969) identifica 5 factores interdependientes, que se influyen y modifican entre si, y a la vez estarían determinando las actitudes. Tres de cinco podemos considerarlos externos a la persona, lo hereditario, las influencias parentales durante la crianza y los medios de comunicación. Es en estos donde juega un rol muy importante la sociedad, primeramente los padres, no solo en la crianza que estos den, si no también en lo que los hijos logran percibir y aprender con tan solo mirar (por imitación), así las ideas, creencias y pensamientos se van inculcando y las conductas e incluso las mismas actitudes, desde muy temprano se van haciendo propias. Luego los medios de comunicación nos invaden con toda clase de mensajes que conscientes o inconscientemente van pasando a formar parte de nosotros, nadie puede desconocer el gran impacto que tiene la publicidad dentro de una sociedad inmersa en la cultura del consumo, tanto así que se volvió un objeto de estudio dentro de la psicología social, ahora bien esto puede cuestionarse diciendo que los que realmente tienen el poder son los consumidores y no los publicistas o los medios de comunicación, de hecho los publicistas argumentan que su trabajo consiste solo en reflejar a la sociedad actual, se plantea algo así como que fue primero, si la visión consumidora mercantilista la impuso la publicidad, o si los publicistas solo se aprovecharon de un fenómeno ya existente y operante, sea como sea, de igual forma, los medios afectan con o sin intención los valores, creencias e ideas dentro de una sociedad y cultura. Los otros dos son lo psicológico y la experiencia directa, donde aparecen mas delimitados los procesos internos del individuo, por una parte la estructura psicológica y por otro las vivencias que se tienen a lo largo de la vida.

Tenemos entonces un grupo mayoritario dentro de una sociedad y cultura determinada que forma y comparte actitudes sociales, que tienen ideas, creencias y pensamientos teñidos de afectividad que llevan a la predisposición, además cada uno es susceptible a los factores modificadores de la actitud, y que tiene la "facultad o la capacidad social" de incidir de una u otra forma en la integración social de las personas con algún grado de discapacidad.

Si bien la discriminación es parte de otro fenómeno que comprende a los estereotipos y prejuicios, nuestro foco de atención son las acciones positivas, que surgirían de actitudes sociales positivas, sin poder escindir ciertamente de los estereotipos, aparece otra interrogante, ¿cómo una actitud social se vuelve positiva, para formar acciones positivas?, como ya hemos visto las actitudes sociales están compuestas de tres elementos, lo cognitivo, lo afectivo y lo conductual, si hacemos un análisis lineal podemos decir que si tenemos cogniciones y valoraciones afectivas positivas hacia las personas con discapacidad, nuestra predisposición por lo tanto será positiva, pero no podemos desconocer, los factores modificadores que son cinco y cuando entran en juego el análisis lineal se vuelve insuficiente e inexacto, pues estos

factores están interrelacionados, se modifican unos a otros, teniendo cada uno de ellos pesos relativos no definidos, que dependerán de cada persona, sociedad y cultura de la que se hable. Si ya tenemos una igualdad de oportunidades, se puede ingresar a la punta de la pirámide, "La integración social", o sea con la igualdad de oportunidades ahora recae más la responsabilidad en la persona con discapacidad, si quiere o no desempeñar sus roles correspondientes, pero esto de ninguna forma excluye la responsabilidad de la sociedad, en este nivel las actitudes sociales también son importantes, pues favorecerán o entorpecerán el estado de integración social.

Lograr el estado de inclusión o integración social, no es tarea fácil y depende de muchos factores, dentro de esos aparecen las actitudes sociales, como complejo fenómenos dentro de las sociedades, que de alguna forma determinan variables que influyen en lograr dichos estados. Lo importante entonces es el favorecer y procurar que los componentes de las actitudes sean de una valoración positiva, así con cogniciones positivas y afectos positivos conseguimos actitudes positivas, lo que se traduce en una mejor predisposición, esta a la vez influye sobre los estereotipos con lo cual conseguimos menos discriminación y el 12,9% de la población que tiene alguna discapacidad podrá acceder mucho más fácilmente a los estados de inclusión y de integración. Es importante tener presente que la forma que tenemos de conseguir actitudes sociales positivas, es trabajar en los factores modificadores (lo hereditario, influencia parental de crianza, medios de comunicación, lo psicológico y la experiencia directa) Dentro de ellos podemos enfocar nuestros esfuerzos en los medios de comunicación, que tienen una fuerte influencia sobre las sociedad, así un simple factor modificador se transformaría en una herramienta inductora de cambio, favoreciendo una actitud social positiva hacia las personas con discapacidad, el decir "favoreciendo", no es coincidencia, pues lograr que uno de los factores sea beneficioso no es del todo determinante, ya que es una serie de factores interdependientes, no nos queda más entonces que tratar de determinar cual es el peso relativo de los medios de comunicación dentro de los factores, este nos dirá que tanto estará favorecido el proceso de conseguir la inclusión y la integración de la población con algún tipo de discapacidad.

CLASIFICACIÓN DE LOS MOTIVOS SOCIALES

Hilgard (1967) ha señalado que la expresión de los motivos sociales difiere de cultura a cultura, y aun entre miembros de la misma cultura. Estas diferencias se originan, en que los motivos sociales se aprenden y expresan por medio de una conducta aprendida. Otro problema es que los motivos análogos pueden ser manifestados con diversos géneros de conducta, y diferentes motivos pueden ser manifestados en una forma de conducta análoga. Además, los motivos sociales no siempre aparecen en su forma genuina. Cualquier conducta específica puede ser motivada por necesidades diferentes que se presentan simultáneamente.

Los motivos son tan complejos y actúan unos con otros de tal modo que clasificarlos en categorías claras y bien delimitadas es obviamente imposible.

La expresión de un motivo dado no sólo varía de una persona a otra (especialmente a través de grupos culturales), sino que algunos motivos pueden ser expresados por diferente conducta, e inversamente, una conducta similar puede representar la expresión de diferentes motivos.

Podemos separar los motivos de supervivencia que intervienen en el hambre y la sed de necesidades sociales, pero en la sociedad civilizada aún tomar aliento es a menudo tanto un acto social como biológico.

Varios autores han clasificado las necesidades o motivos según diferentes sistemas. La presente discusión se organizará alrededor de la distinción relativamente fundamental entre necesidades fisiológicas y psicológicas.

Necesidades fisiológicas. Algunas necesidades básicas de la conducta humana son inducidas orgánicamente. Estas necesidades son consideradas a veces primarias en el sentido de que no sólo son básicas para el mantenimiento de la vida, sino que, en casos de grave frustración, tienden también a tomar precedencia sobre necesidades no orgánicas como estimación y afecto.

En realidad, puesto que las necesidades fisiológicas tienden a ser satisfechas en un mayor grado que las necesidades psicológicas, por lo menos en nuestra cultura, a menudo ejercen menos influencia en la determinación de la conducta que estas últimas que son, teóricamente menos básicas.

La siguiente es una lista parcial de las muchas necesidades fisiológicas que podrían mencionarse:

La necesidad del alimento, el hambre es una necesidad cuya importancia como

causa de conducta en E. U. Está reducida al mínimo actualmente por la fácil disponibilidad del mismo. Es probable que cierto grado de agitación en la escuela y aun mala conducta se relacione con la tensión resultante de cólicos por hambre.

Necesidades psicológicas. Estos son importantes determinantes de la conducta, principalmente porque son incapaces de completa satisfacción. Una persona puede comer hasta el punto en que ya no de otro bocado, pero nunca puede tener todo el amor, la seguridad o el reconocimiento social que desearía.

Necesidad de afecto. Todos deseamos vivir en una relación de efecto recíproco con una o más personas. trata de ampliar su dominio para abarcar algunos amigos íntimos, luego un novio o novia y finalmente un cónyuge y familia propia.

La necesidad de pertenencia. Se agrupan a menudo bajo el encabezado de seguridad emocional, cuya importancia, particularmente en la lactancia es universalmente reconocida.

La necesidad de superación. Está necesidad esta relacionada con el reconocimiento social y estimación propia. Se le conoce como motivo para la superación.

La necesidad de independencia. Es una necesidad básica. Las personas desean regir sus vidas, fijar sus objetivos sin interferencia ni compulsión.

La necesidad de reconocimiento social. Llamada también de posición social o aprobación. Es el deseo evidentemente universal de sentir de lo que somos y lo que hacemos es visto favorable por otros. Este resulta probablemente en gran medida del condicionamiento a través del elogio que sus padres confieren al niño.

La necesidad de estimación propia. Lo que pensamos de nosotros mismos gira alrededor de nuestras normas de lo que es bueno y de lo que es malo. Esta necesidad gira principalmente alrededor de los valores adquiridos durante el proceso de socialización por medio del cual la sociedad perpetúa su forma de vida

La satisfacción que encierra la motivación efectuada se describe como un sentimiento de eficacia, de ser capaz de producir efectos o consecuencias.

El hombre es una criatura con muchas necesidades orgánicas. Algunas, como necesidades de oxígeno, alimento y agua, forman un núcleo de exigencias de cuya satisfacción, continua o periódica, depende de la propia existencia del

organismo. Otras, como la necesidad de actividad sexual, pueden permanecer insatisfechas en forma indefinida, sin crear un problema de supervivencia para el individuo.

La mayor parte de los rasgos más significativos de la motivación humana la representan los componentes adquiridos, es decir, los que provienen del aprendizaje. Esta afirmación es cierta, incluso en aquellas partes del mundo donde la vida humana apenas se cierne por encima del nivel de la desnuda subsistencia y donde la satisfacción del hambre y la sed constituyen un amargo bregar diario.

Se ha argumentado que es básica para la evaluación de las motivaciones su asociación con reacciones efectivas, con las respuestas de placer y dolor. Cuanto menos bien desarrolladas estén las capacidades simbólicas o discriminadoras del organismo, tanto más fácil será provocar reacciones afectivas. Obviamente, es en la infancia y en los primeros momentos de la niñez que la persona está más falta de estas capacidades.

De las varias motivaciones de la niñez y de la edad que, por lo menos en parte, se deriva lo simple de la motivación efectiva, de los primeros momentos de la vida.

White cita los siguientes ejemplos: la constructividad, la destreza, el conocimiento y la realización.

MOTIVOS FISIOLÓGICOS

El criterio mínimo para incluir cualquier motivo en la lista de los motivos fisiológicos es el siguiente:

El motivo debe constituir una reacción a una demanda orgánica.

La reacción al equilibrio interno debe constituir un estado de alerta del organismo

Debe haber universalidad entre todos los miembros de la misma especie en la manifestación del motivo correspondiente.

El motivo ha de ser no aprendido.

Dentro de los motivos fisiológicos deben de quedar incluidos los siguientes:

Hambre. Generalmente se acepta en la actualidad que intervienen gran número de diferentes factores en el hambre y la alimentación.

Stellar (1967) indica que muchos factores sensitivos, tanto aprendidos como no

aprendidos, contribuyen de manera aditiva a despertar el hambre y al desarrollo de la saciedad. El gusto, el olfato, las contracciones gástricas y la distensión gástrica para no nombrar sino las más importantes.

Esquema de los factores fisiológicos que gobiernan el hambre. Para el hambre, lo mismo que para otros impulsos, existen centros de inhibición y de excitación en el hipotálamo. La entrada a estos centros proviene de otras partes del cerebro, de la sangre y de fuentes externas. A su vez, los centros regulan la conducta de la alimentación y otros impulsos. (Stellar: Hunger in Man. Am. Psychol. Vol. 22, núm. 22, 1967).

Los factores aprendidos o sociales que modifican el impulso del hambre crean con frecuencia dificultades en las relaciones humanas, que son desconocidas entre otros animales, a pesar que el aprendizaje pueda regular la conducta de búsqueda de alimento de otros animales, por ejemplo, jerarquías dominantes.

Las necesidades del cuerpo determinan la elección de alimentos, algunas exigencias nutritivas del cuerpo dan lugar a la necesidad de alimentos especiales. Aparentemente, cuando el organismo desarrolla una necesidad nutritiva específica, los alimentos que satisface esta necesidad "le sabe mejor al organismo"

CLASIFICACIÓN DE LOS MOTIVOS SOCIALES

Hilgard (1967) ha señalado que la expresión de los motivos sociales difiere de cultura a cultura, y aun entre miembros de la misma cultura. Estas diferencias se originan, en que los motivos sociales se aprenden y expresan por medio de una conducta aprendida. Otro problema es que los motivos análogos pueden ser manifestados con diversos géneros de conducta, y diferentes motivos pueden ser manifestados en una forma de conducta análoga. Además, los motivos sociales no siempre aparecen en su forma genuina. Cualquier conducta específica puede ser motivada por necesidades diferentes que se presentan simultáneamente.

Lindesmith y Strauss (1956) por ejemplo, aseveran que:

La clasificación de la conducta humana en las categorías que corresponden a supuestas necesidades, deseos o impulsos no explica de ninguna manera esa conducta.

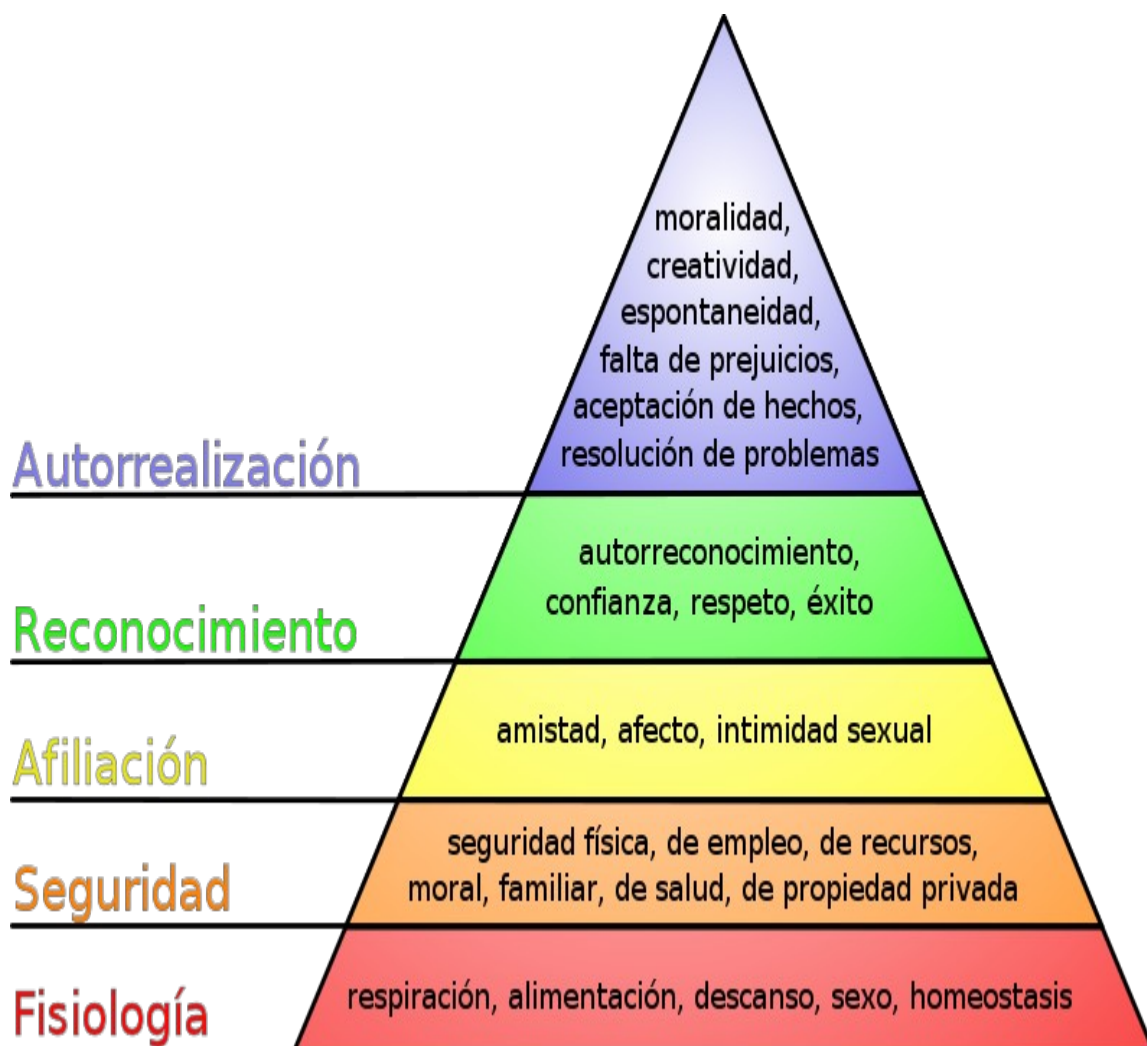
Klineberg, ha propuesto que utilicemos el concepto de "confiabilidad" se refiere a la "probabilidad con que puede predecirse un motivo particular, en ausencia del conocimiento específico de la persona a la que se refiere este predicado.

El procedimiento que debe de seguirse para determinar la confiabilidad de un motivo particular comprende la aplicación de tres criterios:

Continuidad entre una forma particular de conducta en el hombre y en otras especies.

La existencia de una base bioquímica o fisiológica para un tipo específico de conducta.

Universalidad de la conducta específica.



3.4 Actitudes sentimentales e intelectuales

El **sentimiento** es el resultado de una [emoción](#), a través del cual, el consciente tiene acceso al estado anímico propio. El cauce por el cual se solventa puede ser [físico](#) y/o [Espiritual](#). Forma parte de la dinámica cerebral del hombre, que le capacita para reaccionar a los eventos de la vida diaria.

Los sentimientos son polarizaciones que hace nuestra mente de los [hechos](#), y que dan forma a la [felicidad](#). Su origen es el resultado del movimiento de las cargas emocionales a las cuales nuestra mente se ve sometida por la variación del medio. La mente establece el objetivo y los hechos fomentan o contrarrestan su consecución y preservación. La variación del estado preferente que hace la mente del objetivo, induce en ella el sentimiento que la motiva a actuar.

La forma más difícil es saber que están regidos por las leyes que gobiernan el funcionamiento energético del [cerebro](#). Inhibir un sentimiento equivale a fomentar un [anhelo](#), postergar un anhelo fomenta una [frustración](#) o una [vehemencia](#). Los sentimientos necesitan de una razón o cauce para ser [satisfechos](#) y hacernos sentir equilibrados.

Dado que todos los individuos manifestamos los mismos sentimientos en diferentes situaciones, se puede decir que nunca hay dos situaciones iguales ni dos personas que manifiesten exactamente la misma intensidad del sentimiento desencadenado por un evento común a ellos. Ante esta evidencia, se puede afirmar sin temor a equivocarse que el ser humano es distinto, entre sus propios congéneres, en su forma de motivarse y que las personas responden de manera diferente a los sentimientos ajenos, algunas veces fomentando la carga y otras contrarrestándola.

Un sentimiento, también se puede considerar como la suma de repeticiones (el cúmulo) de emociones y sensaciones; *Por ejemplo si a Paula le molesta que su esposo siempre deje tirado sus calcetines al acostarse, éste genera en Paula una sensación de DESAGRADO y al mismo tiempo una emoción de ENOJO al continuar este tipo de evento concluye en un SENTIMIENTO de IRA Y FRUSTRACIÓN.*

En el ámbito moral.

La moral nos marca una pauta de como reaccionar ante un sentimiento. Es lo que acabará dictándonos que hacer, si satisfacerlos o inhibirlos, basada en la imagen moral que damos al resto de personas. Cuando decidimos inhibirlos puede ser de forma temporal o radical, pero lo verdaderamente importante es

encontrar la vía de solución que nos libere de la carga. Es la única manera que nos permitirá actuar [responsablemente](#) con los sentimientos, tanto en palabras como en acciones.

Esta es una manera de aprender a [respetarse](#) a sí mismo y a respetar a otros. El sentimiento obedece al campo de lo inconsciente, en caso contrario la reacción ante el estímulo sería la consecuencia lógica: Su satisfacción inmediata. No existe otra manera de someter el sentimiento a nuestra voluntad, y aun así, las consecuencias no siempre son como esperábamos, ya que las cognificaciones pertenecen a otro campo distinto: al racional. La interrelación entre lo inconsciente y racionales marcan nuestros actos en el campo físico. Usando adecuadamente las facultades mentales, encontraremos siempre el cauce apropiado que satisfará nuestros sentimientos.

Las **emociones** son fenómenos [psicofisiológicos](#) que representan modos eficaces de adaptación a ciertos cambios de las demandas ambientales.

[Psicológicamente](#), las emociones alteran la [atención](#), hacen subir de rango ciertas [conductas](#) en la jerarquía de respuestas del individuo y activan redes asociativas relevantes en la [memoria](#). [Fisiológicamente](#), las emociones organizan rápidamente las respuestas de distintos sistemas biológicos, incluyendo [expresiones faciales](#), [músculos](#), [voz](#), [actividad del SNA](#) y [sistema endocrino](#), a fin de establecer un medio interno óptimo para el comportamiento más efectivo.

Conductualmente, las emociones sirven para establecer nuestra posición con respecto a nuestro entorno, impulsándonos hacia ciertas personas, objetos, acciones, ideas y alejándonos de otras. Las emociones actúan también como depósito de influencias innatas y aprendidas, poseyendo ciertas características invariables y otras que muestran cierta variación entre individuos, grupos y culturas (Levenson).

Importancia de la comprensión de las emociones.

La interacción humana con el entorno es básicamente emocional, las características distinguibles de la cognición humana respecto a otros seres vivientes parece siempre estar definida en el plano emocional, al grado tal que quienes han comprendido este hecho lo han aprovechado para vincular las emociones con objetos e identidades que normalmente no son objetos emocionales del ser humano. ¿Cómo puede un ser humano amar a un automóvil? ¿Cómo podemos apreciar más a una persona que a otra únicamente por su forma de vestir? ¿Cómo podemos amar u odiar a los individuos de una raza como si fueran una única persona? La clave para contestar estas preguntas consiste en la conversión de la entidad real en un

objeto de expresión o percepción emocional. El plano de lo emocional es el plano de lo que entendemos o reconocemos como entendido, recordado y concluido en nuestras mentes, si percibes una emoción respecto al hecho, no hay necesidad de discusión adicional "lo has captado". El individuo tiende a recordar con mayor facilidad a las personas con quienes, de una u otra forma, han estrechado un vínculo emocional, aún cuando sea negativo, incluso momentáneo. Las relaciones humanas y las preferencias sobre personas y grupos generadas en instantes de carga emocional son más duraderas y radicales, como en un partido de [fútbol](#) o en una [guerra](#). Las grandes guerras de la actualidad resultan cada vez más difíciles de entender mediante los clásicos modelos socioeconómicos que durante décadas usamos para explicar las guerras de los milenios históricos pasados.

La explosiva importancia actual del estudio de las emociones humanas estriba en la propagación de los medios informáticos. Las innegables características cognitivas de las emociones descubren la trascendencia de la información en la producción de conductas y de apreciaciones de las masas. Millones de seres humanos buscando descargas de emotividad en la gigantesca masa de información de las redes globales, en un mundo donde los medios masivos unidireccionales, se han vuelto completamente indiferentes y poco estimulantes, ante un público cuyas reacciones ya no pueden ser provocadas si la información no incluye un componente explicativo de la realidad individual y de la interacción con el mundo. Es un terreno enorme de posibilidades y peligros para aquellos que sepan describir la forma de interactuar emocionalmente con millones de usuarios, de ahí, que la informática y la [inteligencia artificial](#) adquieran un nuevo papel respecto a lo que los usuarios de la redes informáticas buscan, éstos nuevos usuarios de la información que ahora interpretan y solicitan respuesta acerca de los contenidos de la misma son adictos a las emociones que el proceso mental de información y la comprensión del mundo genera en sus [cerebros](#).

Al sopesar el abandono, por parte de la ciencia, la [economía](#) y [política](#), del entendimiento de los intrincados laberintos de los sentimientos, las emociones y las creencias de los seres humanos descubrimos cuan ignorantes son las sociedades y sus individuos del futuro de los pueblos, el determinismo económico y político no puede predecir más un mundo tan complejo, de tal manera que se requiere la concepción emocional de los individuos y de las sociedades para ser explicado. Las complejas relaciones sociales en un mundo con recursos cada vez más limitados, con peligros que no se presentan ante los individuos en patrones físicos reconocibles, con estructuras sociales cambiantes y repleto de seres inteligentes y mentes complejas, prevé que la inminente caída de las tecnocracias dará lugar al imperio de las emociones, donde las emociones humanas explican nuestra humana concepción del

mundo. ¿Qué tipos de sociedades u organizaciones basan su conformación únicamente en los intercambios emocionales de los individuos? ¿Cuáles son los efectos sociales y políticos del choque entre la racionalidad y la emotividad? ¿Qué culturas modernas se caracterizan por determinar sus preceptos de justicia y riqueza en términos exclusivamente emotivos?

3.5 EL CAMBIO DE ACTITUDES

**Quando no podemos
cambiar el entorno para
adecuarlo a las actitudes
del otro el único elemento
sobre el que podemos
trabajar son sus actitudes.**

Los [principios básicos de las actitudes](#) nos dicen que cada uno de nosotros es responsable de sus propias actitudes. Si mis actitudes son mi propia creación la única persona que las puede cambiar soy yo mismo y, aplicada a los alumnos, los únicos que pueden cambiar sus actitudes son ellos mismos.

Al mismo tiempo, ninguno de nosotros es un sistema cerrado. Creamos nuestras actitudes para entender el mundo que nos rodea y, por tanto, nuestras actitudes están permanentemente abiertas a la influencia del entorno. Mis alumnos (y todos los demás integrantes de mi entorno) influyen en mis actitudes y yo influyo en las suyas.

Eso hace que las actitudes estén en continua transformación. No tenemos más que mirar hacia el pasado para darnos cuenta de como y cuanto hemos cambiado nuestra manera de pensar sobre un tema concreto. Las cosas que creemos a los 5 años no tienen mucho que ver con las cosas que creemos a los 10, no digamos a los 30. **98**

Por lo tanto, el problema no es tanto conseguir que el otro cambie de actitud, sino conseguir que cambie en la dirección deseada. Para ellos las dos palabras mágicas son influencia y respeto.

INFLUENCIA

No hay peor sordo que él que no quiere oír

Refrán popular

Se puede lograr que el otro cambie de comportamiento es por la fuerza, pero la fuerza no resulta muy eficaz cuando lo que se pretende es conseguir un cambio en la manera de pensar de alguien. De hecho suele ser contraproducente. [Esta actividad es clarificadora](#) del efecto de la fuerza en el cambio de actitudes.

Nuestra capacidad de motivación está directamente relacionada con nuestra influencia en el otro. Tendremos más influencia cuanto mas nos escuche el otro. Una de las grandes paradojas de la comunicación humana es que si queremos que el otro deje de estar sordo y tenga interés en escucharnos primero tenemos que escucharle nosotros a él. La [empatía](#) y la capacidad de entender al otro son los cimientos sobre los que se asienta nuestra capacidad de motivación de los demás. Lo que quiere decir que el primer paso para poder motivar a los demás es observarles e intentar saber todo lo posible sobre su manera de pensar.

Cuando entendemos al otro y conseguimos su atención y su confianza podemos presentarle ideas nuevas, actitudes nuevas. Naturalmente eso no garantiza que el otro las acepte. Por eso la segunda palabra mágica es respeto.

RESPECTO

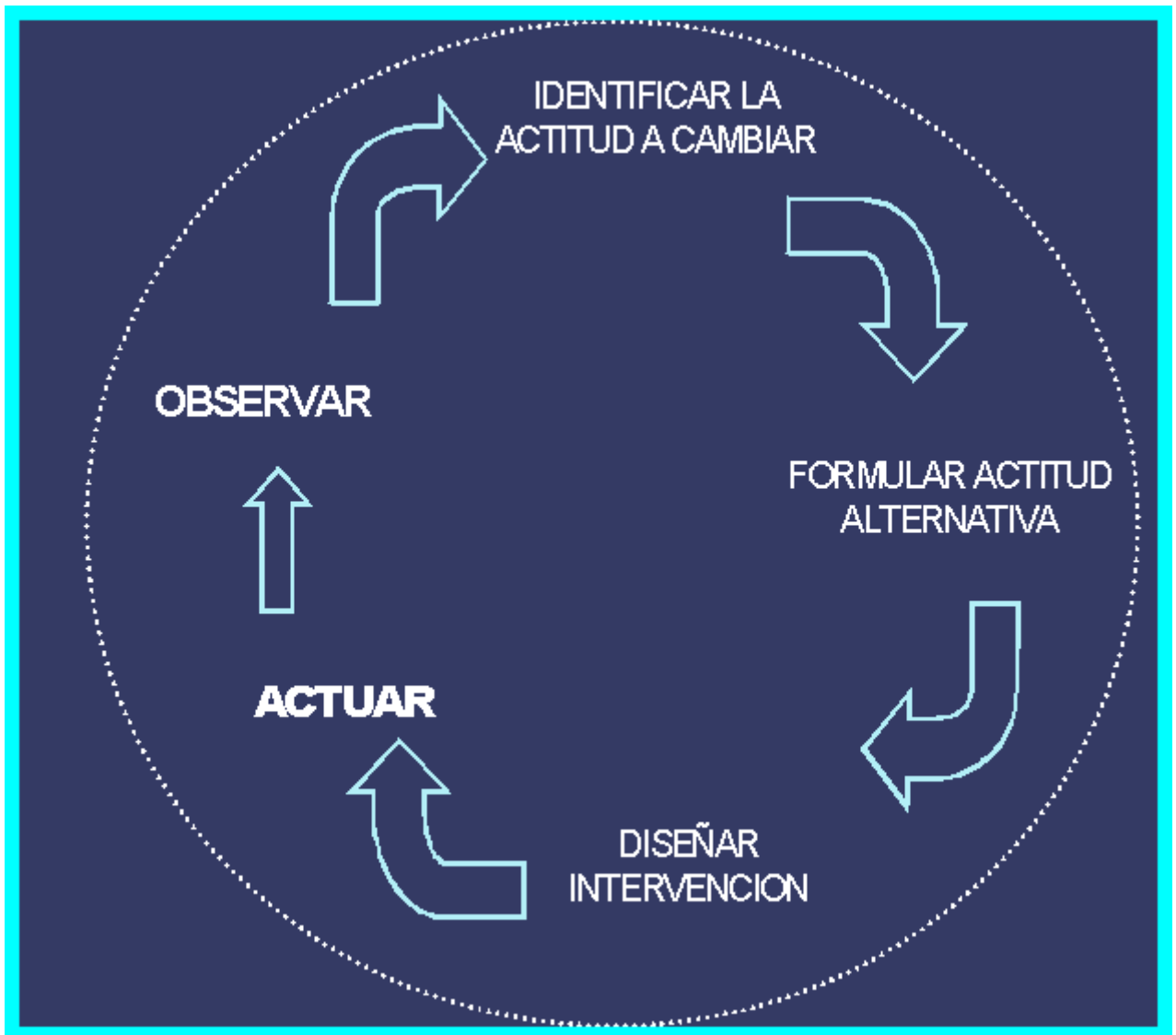
“Cambiamos sólo cuando decidimos que ese cambio nos ayuda a ser lo que queremos ser”

Si partimos de la base de que motivar al otro supone influirle para que cambie sus actitudes tenemos que actuar desde el respeto a la capacidad que el otro tiene de tomar sus propias decisiones en función de sus intereses.

En la práctica esto implica renunciar a la idea de que “yo soy el experto que sabe lo que le conviene al otro” y aceptar las decisiones del otro cuando no coinciden con las nuestras o con lo que nosotros consideramos “políticamente correcto”.

Motivar al otro no quiere decir elegir por el otro, sino ofrecerle alternativas viables, para que él pueda elegir la que más le conviene.

El procedimiento a seguir para poder ofrecer alternativas viables se podría esquematizar de la siguiente manera:



100

Identificar la actitud a cambiar

Partiendo de la observación y conocimiento del otro identificamos primero las actitudes que impiden la motivación. La pregunta a hacer es ¿cómo sé que esa persona no está motivada? ¿qué es lo que tengo que ver para decidir que carece de motivación?

- ¿Qué comentarios evidencian la falta de motivación?
- ¿Qué tengo que notar en alguien para decidir que carece de la motivación adecuada?

Formular la actitud alternativa

Una vez que hemos identificado la actitud o actitudes que queremos que el otro cambie el segundo paso es formular la actitud alternativa que le vamos a presentar.

Las actitudes son el mapa que utilizamos para ir por la vida, y un mal mapa es mejor que no tener mapa, Si queremos que alguien cambie el mapa que está usando necesitamos ofrecerle un mapa mejor, de lo contrario seguirá usando el que tiene y al que está acostumbrado. La pregunta básica es: **¿Qué es lo que necesito en vez de esto?**

- ¿Qué querría ver en lugar de esto?
- ¿Que comentarios tendría que oír?
- ¿Qué tendría que notar para saber que esa persona está motivada?

Con frecuencia sabemos identificar con precisión lo que no queremos (la actitud a cambiar) pero no nos hemos reflexionado sobre lo que nos gustaría tener en su lugar.

Diseñar mi intervención

Una vez que sabemos que actitudes vamos a proponer necesitamos decidir como y cuando lo vamos a hacer.

¿Como voy a intervenir?

- ¿Vamos a trabajar con una persona o con un grupo?
- ¿Qué medios vamos a utilizar para lanzarles la nueva idea?
- ¿Donde y cuando vamos a actuar?

Una vez sepa lo que voy a hacer y como puedo actuar y observar los resultados, para, si es necesario, volver a empezar el mismo ciclo.

101

SESIÓN VI

3.6 MODELO DE ACTITUDES CONGRUENTES

Teoría de la acción razonada

Las acciones se basan en las actitudes individuales, por lo que una teoría de la acción consiste esencialmente en una descripción de las actitudes. La información que permite la formación de las mismas es de tipo cognitivo, afectivo y conductual.

La información cognitiva se refiere a las creencias y al conocimiento que poseemos acerca de un objeto. En forma similar, la información referida a las demás personas se basa en dichos componentes y es una causa importante de

la formación de nuestra respuesta afectiva. La información conductual también influye en las actitudes, ya que evaluamos nuestras propias actitudes en forma similar a cómo lo hacemos con las de los demás.

•

El modelo de actitudes mejor conocido, que vincula creencias y evaluaciones, es el propuesto por I. Ajzen y M. Fishbein. Esta teoría es un modelo general de las relaciones entre actitudes, convicciones, presión social, intenciones y conducta, pero por ahora nos centraremos sólo en sus implicaciones para la formación de actitudes.

Los autores plantearon la hipótesis de que las actitudes están determinadas por las características que los observadores asocian con un objeto (sus creencias acerca del objeto). En el modelo se propone una fórmula que especifica cómo se integran las creencias importantes de los individuos para formar una actitud general:

$A_o = \sum b_i e_i$ (Suma desde $i=1$ hasta $i=n$) en la que A_o es la actitud hacia el objeto, \sum significa sumatoria, b_i es la creencia i sobre el objeto, e_i es la evaluación de la característica involucrada en la creencia i y n es el número de creencias importantes.

Cada convicción (b) es una probabilidad, comprendida entre 0 y 1, que manifiesta la certeza con la que se relaciona la característica del objeto (la intensidad de la creencia). Cada evaluación (e) es una valoración comprendida entre -3 y +3, que refleja el valor positivo o negativo que asociamos a la característica.

102

Ejemplo de aplicación

Imaginemos que le preguntamos a María su actitud acerca de los perros y digamos que nos contesta que es moderadamente positiva: +2 en una escala de -3 a +3. Otro individuo, José, señala una actitud un poco negativa: -1 en la misma escala. María diría que los perros son: “amistosos, lindos, ruidosos y juguetones”. José diría que son “violentos, escandalosos y leales”. Es evidente que estas distintas creencias explicarían las actitudes generales diferentes.

María está segura de que los perros son amistosos ($b = 0,9$), moderadamente segura de que son lindos ($b = 0,7$), algo segura de que son ruidosos ($b = 0,4$) y muy segura de que son juguetones ($b = 0,8$). Además, evaluó lo amistosos en forma muy positiva ($e = +3$), la agudeza como ligeramente positiva ($e = +1$), lo

ruidosos algo negativamente ($e = -1$) y juguetones moderadamente positivo ($e = +2$).

Para conseguir una estimación de la actitud general de María a partir de estos componentes de sus creencias, Ajzen y Fishbein multiplicaron 0,9 por +3 (amistosos), 0,7 por +1 (agudeza), 0,4 por -1 (ruidosos) y 0,8 por +2 (juguetones) y sumaron los productos dando + 4,6. Por eso, la actitud general de María será favorable.

En el caso de José, la evaluación se calculó de la siguiente forma: 0,7 por -3 (violentos), 0,8 por -1 (escandalosos) y 0,6 por +2 (leales), dando una actitud negativa de -1,7.

Origen de las creencias

Si las actitudes se basan en las creencias, entonces comprender la formación de actitudes demanda considerar el origen de las creencias.

Las creencias basadas en experiencias directas con un objeto son más accesibles que las creencias basadas en experiencias indirectas, por lo que en el primer caso las actitudes correspondientes predicen mejor las conductas basadas en ellas que las previstas en el segundo caso.

Congruencia entre actitudes y conducta

En primer lugar, las medidas de las actitudes y las conductas deben ser compatibles. Esto es, si la medida de la actitud valora una actitud general (hacia un objeto, persona o tema), entonces la medida de la conducta debe también ser general. En contraste, si la medida de la actitud evalúa una actitud específica (hacia una conducta), entonces la medida de la conducta debe también ser específica.

El segundo factor que influye en la congruencia entre actitudes y conductas es

103

la naturaleza de estas últimas. Las actitudes predicen las conductas sólo cuando están bajo el control de la voluntad. El tercer factor es la naturaleza de la actitud. Las actitudes que se basan en la experiencia directa, predicen mejor la conducta que las actitudes basadas en la experiencia indirecta.

El cuarto factor de influencia de la congruencia entre actitudes y conductas es la dimensión de personalidad de autosupervisión, que es un atributo que se refiere al grado en el que confiamos en las señales internas de la conducta o bien en las externas. La autosupervisión escasa está basada en estados internos relevantes, como las actitudes, valores y creencias, manifestando una sustancial congruencia entre actitudes y conductas.

Bibliografía

3.7 MODELO DE BALANCE

Los seres humanos vivimos en comunicación y en relación con otros, por esta razón es una de nuestras mayores preocupaciones aprender a mantener un balance en este aspecto de nuestra vida.

Uno de los factores que incide en el desbalance de nuestras relaciones es el aprendizaje que hacemos a lo largo de la vida sobre la competencia. Esto hace que estemos siempre comparándonos con las personas a nuestro alrededor, lo cual no es del todo malo puesto que necesitamos puntos de referencia para medir nuestros propios procesos. Lo que resulta grave es el juicio que hacemos sobre estas comparaciones, de donde surgen diversas actitudes en nuestras relaciones que no nos apoyen a lograr el balance que deseamos.



El balance en nuestras relaciones exige la presencia equilibrada de dos elementos: la franqueza y la consideración. Franqueza es la capacidad de expresar al otro lo que pienso y siento dentro de la relación. Consideración se refiere a la sensibilidad que tengo hacia la manera como mis actitudes y mi comunicación afecta al otro, es cuidar del otro. De acuerdo con estas definiciones el balance en nuestras relaciones puede medirse según la participación de estos elementos en la relación que determinan a su vez ciertas actitudes. En nuestras relaciones podemos entonces asumir cuatro tipos de actitudes: ganar-perder, perder-ganar, perder-perder y ganar-ganar.

Con las tres primeras actitudes nos alejamos del balance y la armonía que tanto anhelamos en nuestras relaciones. A través de ellas obtenemos

104

satisfacciones en el corto plazo, pero en el largo plazo perdemos la relación que es lo que realmente queremos conservar. Las relaciones balanceadas nos exigen buscar una actitud ganar-ganar. Esta actitud nos coloca en una postura de respeto hacia nosotros mismos y hacia los demás, donde ninguno tiene que prevalecer sobre el otro y donde la relación se construye en un espacio de entendimiento y aceptación mutuos.

3.8 TEORÍA DE DISONANCIA COGNITIVA

DISONANCIA COGNITIVA O INCONGRUENCIA

La teoría de la disonancia cognitiva fue formulada por León Festinger en 1957. Desde entonces hasta ahora han sido muchos los psicólogos sociales que se han ocupado del tema y a su vez, han sido muchas las derivaciones prácticas que se han obtenido de esta teoría.

Así es como fueron surgiendo consecuencias de estos estudios que han servido para entender mejor las relaciones humanas. De esta manera, conocer esta teoría interesa a todo el mundo, pues vivimos relacionándonos diariamente con otras personas.

Siempre que no exista una armonía, congruencia o consonancia interna en el sistema cognoscitivo de la persona, diremos que existe una disonancia cognoscitiva o incongruencia.

Cuando esta disonancia aparece, existe una tendencia, por parte de la persona, a reducirla. Esto es, eliminar la tensión surgida en su interior y restablecer el equilibrio inicial.

La idea central de la disonancia cognoscitiva podría resumirse de la siguiente manera: cuando se dan a la vez cogniciones o conocimientos que no encajan entre sí por alguna causa (disonancia), automáticamente la persona se esfuerza por lograr que éstas encajen de alguna manera (reducción de la disonancia).

Naturalmente, no existe una única forma de reducir la disonancia. Existen múltiples caminos y la elección de unos u otros dependerá de múltiples factores. A continuación veremos diversas situaciones que producen o pueden producir disonancia, así como diferentes medios para reducirla.

TOMA DE DECISIONES

Cada vez que alguien tiene que elegir entre dos o más alternativas, lo normal es que experimente disonancia en mayor o menor grado. Esto es debido a que no existe lo absoluto, y en consecuencia, es muy difícil que se halle la solución ideal. Esto significa que ninguna de las posibles respuestas es totalmente positiva. Y viceversa: ninguna de las alternativas no elegida es completamente negativa.

Como consecuencia de ello, las cogniciones que la persona tiene con respecto a las características negativas de la alternativa finalmente elegida, son disonantes con la cognición que tiene por haberla elegido. Y al contrario, como las alternativas rechazadas tiene también aspectos positivo, esto hace introducir disonancia, que será mayor cuanto más atractiva sea la alternativa rechazada en relación con la elegida.

Lo que los estudios han demostrado es que la persona después de tomar la decisión, intentará autoconvencerse de que la alternativa elegida es incluso más interesante y positiva (en relación con las descartadas) de lo que anteriormente suponía.

OTRAS DERIVACIONES DE LA DISONANCIA EN LA DECISION

Cuando el grado de atracción entre alternativas es muy similar, una vez tomada la decisión, la disonancia conseguida es lógicamente mayor.

De la misma manera, la cantidad y no sólo la cualidad de las alternativas influye en el grado de la disonancia. Así, cuanto mayor es el número de alternativas para escoger, mayor disonancia después de la elección, ya que hay que renunciar a muchas cosas para quedarse con una sola.

Por último, habrá que añadir que cuanto más diferentes (cualitativamente hablando) son las alternativas o posibilidades para elegir, mayor grado de disonancia se presenta una vez tomada la decisión (suponiendo que no habrá grandes diferencias de atracción entre las diversas posibilidades).

Cada vez que una persona se halla en condiciones de realizar o continuar un esfuerzo, a fin de alcanzar una meta que se ha propuesto y no llega a alcanzarla, experimentará inmediatamente disonancia.

Esto es debido a que su cognición o conocimiento de estar realizando un esfuerzo es disonante con su cognición de no haber alcanzado la meta, es decir, que sus esfuerzos no han culminado con éxito.

Una de las formas que se da con frecuencia para reducir este tipo de disonancia es tomar algo del entorno, algo secundario y sobrevalorarlo, aún cuando éste sustituto no tuviera inicialmente ningún valor o no estuviese en la mente de la persona el hacerlo.

106

De aquí que mucha gente ante un fracaso afirme que "de las equivocaciones también se aprende, o que, lo sucedido le servirá para evitar errores en el futuro". Todo ello no son sino intentos de justificación, a fin de reducir la disonancia aparecida, ya que a nadie le gusta cometer errores ni tropiezos, aunque de ellos pueda sacar una lección provechosa. Existen otros métodos más gratificantes de aprender y todo el mundo prefiere sacar sus enseñanzas de ellos.

Cuando el esfuerzo a realizar es menor, lógicamente, la disonancia introducida ante un fracaso también es menor y en consecuencia, ese intento de autojustificación también lo es.

LA TENTACIÓN COMO CAUSA DE DISONANCIA

Cuando una persona realiza algo que ella considera inmoral o no ético (independientemente de la consideración que pueda tener para otras personas) a fin de conseguir una "recompensa", el conocimiento o cognición de que el acto es inmoral es disonante con el hecho de haberlo cometido.

Al igual que sucede en otras ocasiones, tenderá a reducir esa ansiedad, esa disonancia que se ha producido y una de las formas más comunes de realizarla es precisamente con un cambio de actitud. Esto es, tratar de autoconvencerse de que en el fondo tampoco ha sido tan grave lo que ha hecho. O dicho de otra manera, que el acto cometido no es tan inmoral o tan poco ético como pensaba al principio, antes de cometerlo.

Así pues, de acuerdo con la teoría de la disonancia cognitiva, después de que alguien ha cometido un acto poco ético, sus actitudes hacia dicho acto serán más indulgentes de lo que fueron anteriormente.

También lo contrario es fuente de disonancia. Esto es, cuando una persona rehusa cometer un acto que ella considera inmoral o no ético (independientemente de la consideración que puede tener para otras personas), con ello pierde una "recompensa", el conocimiento o la cognición de que ha perdido una recompensa es disonante con la cognición de lo que ha hecho.

Nuevamente habrá un intento de reducir ese malestar o disonancia, suele ser muy corriente en esta situación un cambio de actitud. Si bien, en este caso, el cambio incidirá en la misma dirección. Esto es, ahora sus actitudes hacia dicho acto serán más severas de lo que fueron anteriormente. De ésta forma, se puede autojustificar por haber hecho lo que ha hecho.

LOS HECHOS CONSUMADOS COMO CAUSA DE DISONANCIA

Con mucha frecuencia, la gente se encuentra ante el hecho de que tiene que sufrir una experiencia desagradable. El conocimiento que esas personas tiene de lo que sucede es o será desagradable, es disonante con el conocimiento de

107

tener que soportarlo. En esta situación, la forma más típica de reducir la disonancia así introducida es autoconvenciéndose de que en realidad la situación no era tan mala ni tan desagradable como en principio le parecía.

Hasta ahora hemos podido observar que el hombre no necesita a nadie para poder experimentar disonancia, de la misma forma que tampoco ha necesitado el concurso de otras personas para reducirla. Se ha bastado a sí mismo como fuente de reducción de disonancia.

A lo largo de este tema podremos probar cómo los grupos en los que está inmerso, o con los que se relaciona cualquier persona, pueden ser también origen o reductores de disonancia.

EL GRUPO COMO CAUSA DE DISONANCIA

Son varias las circunstancias en las que el grupo puede ser una fuente de disonancia.

El hombre no es siempre capaz de predecir el comportamiento o las relaciones que van a establecerse en los grupos en los que se integra o con los que se relaciona.

De esta forma puede surgir disonancia si sus cogniciones o conocimientos respecto a su esfuerzo e inversión de tiempo y dinero, no encajan adecuadamente con el conocimiento de los aspectos negativos de estos grupos.

Dos son las formas básicas de reducir su disonancia en estas circunstancias:

- a) Autoconvencerse de que en el fondo no hubo ni tanto esfuerzo ni tanto gasto, por lo que tampoco ha perdido mucho y no merece la pena seguir preocupándose del tema.
- b) Sobrevalorar al grupo, de tal forma que cierre los ojos a los aspectos negativos del mismo, viendo solo aquellos que son positivos.

La selección de uno u otro sistema va a depender también del "coste social" que haya tenido que pagar. Así, quienes hayan tenido una iniciación más desagradable para incorporarse al grupo, aumentarán su nivel de agrado por los miembros. Aquellos que no tuvieron que hacer esfuerzos por incorporarse, podrán sentir menos agrado por el grupo.

Acciones forzadas: En determinadas ocasiones los grupos en los que se muestran inmersas las personas (por ejemplo las organizaciones donde prestan servicios) obligan a éstos a manifestarse abiertamente de una forma que aparece disonancia en el mismo momento de ejecutar esos actos.

La forma más "natural" de reducir esa disonancia sería un cambio de actitudes.

108

Esto es, un cambio en sus creencias, de tal manera que tienda a coincidir en un grado mayor con las acciones ejecutadas. El grado de disonancia estará en función de la "recompensa" obtenida y de la presión efectuada.

Si una persona se ve forzada a realizar acciones o declaraciones contrarias a sus creencias para recibir a cambio una pequeña recompensa, cambiará su creencia particular en la misma dirección de la conducta expresada en público. Según vaya aumentando su "recompensa", irá disminuyendo el grado en el que se modifica su opinión particular al respecto. Así pues, la disonancia es mucho mayor cuanto menor es lo que se obtiene a cambio. La forma mejor de reducir esa disonancia o discrepancia entre lo que cree y lo que dice o hace, es

precisamente cambiar su opinión particular, de tal manera que sus creencia tiendan a coincidir con su conducta.

Con respecto a la presión social efectuada, cabe señalar que si ésta es excesivamente fuerte, en este caso la disonancia que se presenta es menor que la esperada y en consecuencia, aunque se realicen los actos deseados, no por ello se consigue un cambio de opinión al respecto.

EL GRUPO COMO MOTOR REDUCTOR DE DISONANCIA

Dos son los métodos empleados para reducir la disonancia con el apoyo del grupo o a través de éste. Generalmente, la personas utilizan ambos simultáneamente.

Un primer sistema consiste en buscar el apoyo y el contacto de aquellas personas que ya creen y están de acuerdo con aquello que él desea creer y convencerse. Un segundo sistema para reducir la disonancia consiste en convencer a otros de que también creen en aquello que él quiere creer o convencerse.

Como ya hemos dicho anteriormente, ambos sistemas se pueden emplear simultáneamente, si bien la elección de uno u otro en primer lugar, dependerá de factores varios.

De esta manera, si una persona tiene ideas bastante claras y perfectamente consonantes entre sí todos sus conocimientos y se enfrenta con alguna otra persona cuyas ideas y opiniones no estén de acuerdo con las suyas, aparecerá un disonancia que romperá el equilibrio y la armonía interna. En éste caso, su primera reacción para restablecerse el equilibrio será la utilización del segundo sistema. Esto es, tratará, en primer lugar de convencer a su interlocutor de que está en un error y que lo correcto y adecuado es lo que él piensa.

Pero también puede suceder que una persona con unas ideas iniciales bastantes concordantes entre sí, haya tenido ya unos enfrentamientos con personas que opinan de diferente manera, lo que hace que sus convicciones empiecen a perder fuerza y que su disonancia vaya aumentando. Si vuelve a tener un enfrentamiento con otra persona que mantenga lo contrario que él, es

109

posible que intente convencerla de que está en un error. No obstante y aún cuando consiga hacerlo, es muy poca la disonancia que reducirá, ya que el verdadero problema no es esa persona. En ese caso lo que hará con más probabilidad es echar mano del primer sistema, esto es, buscará el apoyo de personas que creen como él.

Esto le dará nuevamente fuerza, ya que tendrá la ocasión de conseguir nuevos argumentos y que al mismo tiempo echen por tierra las ideas y las opiniones de sus contrincantes, que son lógicamente disonantes con las suyas.

3.9 Toma de decisiones de grupo.

Muchas decisiones en las organizaciones se toman en grupo en especial las importantes, que tienen un impacto a largo plazo en las actividades y en el personal de la organización.

Es rara la organización que no emplea comités en alguna ocasión, fuerzas de trabajo, planes de revisión, equipos de estudio o grupos similares como medios para tomar decisiones, por lo menos en el Ecuador no se los utiliza.

Las investigaciones señalan que los administradores dedican un 40% o más de su tiempo en reuniones. Sin duda, gran parte de ese tiempo tiene algo que ver con la definición de problemas, llegar a tener soluciones a esos problemas y determinar los medios para implantar la solución. De hecho, es posible que cualquiera de los ocho pasos del proceso de toma de decisiones se asigne a los grupos.

¿Cuáles son las ventajas de la toma de decisiones en grupo?

Tanto las decisiones individuales como las de grupo tienen un conjunto de ventajas. Ninguna es ideal para todo tipo de situaciones.

Empecemos por repasar las ventajas que tienen las decisiones en grupo por encima de las individuales.

Las decisiones en grupo proporcionan información más completa. Hay algo de verdad en el axioma de que dos cabezas piensan más que una. Un grupo proporcionará gran variedad de experiencias y perspectivas al proceso de decisiones, lo que no sucede con un individuo que actúa solo.

Los grupos también generan más alternativas. Debido a que los grupos tienen mayor cantidad y diversidad de información, pueden identificar más alternativas que un individuo por separado.

Esto resulta más evidente cuando los miembros del grupo representan diferentes especialidades. Además, la decisión en grupo incrementa la

110

aceptación de solución. Muchas decisiones fracasan después de que se toma la decisión final porque la gente no acepta la solución.

Sin embargo, si los que se verán afectados por cierta solución y los que contribuyen a implantarla participan en la toma de decisiones, es muy posible que acepten la decisión y que estimulen a otros para aceptarla. Por último, este proceso incrementa la legitimidad.

El proceso de toma de decisiones en grupo es consistente con los ideales democráticos, de ahí que las decisiones tomadas en grupos puedan percibirse y ser más legítimas que las decisiones tomadas por una persona.

El hecho de que el que toma la decisión por separado tenga el poder necesario y de que no haya consultado a otros, puede ocasionar que se piense que la decisión se tomó autocrática y arbitrariamente.

¿Cuáles son las desventajas de la toma de decisiones en grupo?

Si los grupos son tan buenos, entonces se ha hecho tan popular la frase *“un camello es un caballo de carreras puesto junto por la decisión de un comité”*. La respuesta es que las decisiones en grupo tienen sus desventajas. Existen varias desventajas en la toma de decisiones en grupo. Primero, se lleva mucho tiempo.

Toma tiempo reunir un grupo. Además la interacción que sucede una vez que el grupo está en su lugar es frecuentemente ineficaz.

El resultado es que casi siempre los grupos tardan más en llegar a una solución de lo que llevaría a una persona a hacerlo por separado.

También puede presentarse una situación en la que exista el dominio sobre la minoría.

Los miembros de un grupo nunca son del todo iguales. Pueden diferir en nivel dentro de la organización, experiencia, conocimientos en cuanto al problema, estar influidos por otros miembros como en habilidades verbales, asertividad, etc... Esto crea la oportunidad para que uno o más miembros usen sus ventajas para dominar a otros en el grupo. Una minoría que domina un grupo con frecuencia tiene una desmedida influencia en la decisión final.

Otro problema se enfoca en las presiones de conformidad. Existen presiones de tipo social con las que el grupo debe conformarse. Esto puede conducir a lo que se llama conformidad grupal.

Se trata de una forma de conformidad en la que los miembros del grupo reprimen ideas desviadas, minoritarias o no populares con el fin de dar apariencia de conformidad.

111

La conformidad grupal afecta al pensamiento crítico del grupo y por último daña la calidad de la decisión final. Por último, existe una responsabilidad ambigua. Los miembros del grupo comparten responsabilidad pero ¿quién es el responsable del resultado final?

En una decisión individual es claro quien es el responsable. En una decisión en grupo, la responsabilidad de cada miembro se suaviza.

¿Cuándo son más eficaces los grupos?

Que los grupos sean más eficaces que un individuo depende de los criterios en los que se base para definir la eficacia. Las decisiones en grupo tienden a ser

mas acertadas las pruebas indican que en promedio los grupos toman mejores decisiones que los individuos. Esto no significa que todos los grupos funcionen mejor que cada individuo.

Se ha encontrado que las decisiones de grupo son mejores que las que hubieran sido tomadas por el individuo promedio en el grupo. Sin embargo, rara vez son mejores que el desempeño del mejor individuo.

Si la eficacia de las decisiones se define en términos de velocidad, las individuales son superiores. Las decisiones en grupo se caracterizan por dar y tomar, lo que lleva tiempo.

La eficacia puede significar el grado en el que una solución demuestre creatividad. Si la creatividad es importante, los grupos tienden a ser más eficaces que los individuos. Sin embargo, esto requiere que las fuerzas que apoyan la conformidad grupal sean limitadas. Otro criterio para la eficacia es el grado de aceptación que consigue la decisión final. Como ya mencionamos antes, debido a que las decisiones en grupo tienen información de más gente, tienden a dar soluciones que serán mas ampliamente aceptadas.

La eficacia de las decisiones en grupo también esta influida por el tamaño del grupo. Mientras más grande sea, mayor será la oportunidad de representación heterogénea. Por otro lado un grupo grande necesita más coordinación y más tiempo para permitir la participación de todos los miembros.

Esto significa que tal vez los grupos no deberían ser tan grandes, un mínimo de cinco y un máximo de quince, las pruebas indican que de hecho los grupos de cinco o menos personas y de un máximo de siete son las eficaces. Debido a que el cinco y el siete son números impares, se evita el empate. No se puede considerar la eficacia sin tomar en cuenta la eficiencia.

Los grupos casi siempre tienen un segundo lugar en eficiencia frente a la toma de decisiones individuales. Con pocas excepciones, la toma de decisiones en grupo requiere más horas de trabajo que la decisión individual. Al decidir si se emplean grupos, entonces se tendrá que considerar si los aumentos de eficacia son más que suficientes para compensar las pérdidas en la eficiencia.

112

¿Cómo puede mejorar la toma de decisiones en grupo?

Cuando los miembros de un grupo se encuentran frente a frente e interactúan entre sí, crea el potencial de conformidad grupal. Puede censurarse y presionar a otros miembros del grupo para lograr un acuerdo.

SESIÓN VII **LA INVESTIGACIÓN**

4.1 TEORIAS DE LA PSICOLOGÍA SOCIAL

RESEÑA HISTORICA DE LA PSICOLOGIA SOCIAL

a) Aunque los antecedentes de la psicología social se remontan a la antigüedad, la psicología social moderna nació en las primeras décadas del siglo XX.

b) Las primeras posturas fueron instintivistas. Muchas explicaciones del comportamiento social se basaban en procesos tales como la simpatía, la imitación o la sugestión, consideradas instintivamente determinadas.

c) A mediados de 1920 empezaron a abandonarse esas concepciones. Se rechazó la idea de lo instintivo en lo social insistiéndose más en metodologías no tan especulativas y más basadas en procedimientos empíricos, existentes aún hoy.

d) Durante la década del '20 y comienzos de 1930 se hizo poco por relacionar lo observado empíricamente con nociones teóricas. Este paso se dio recién hacia fines de 1930 bajo el liderazgo de K. Lewin, y desde entonces florecieron muchas teorías.

e) Durante 1930 y 1940 cada teoría se proclamaba como la única verdad, pero hoy en día se acepta que la actividad humana social debe abordarse desde varias perspectivas teóricas, ya que tiene múltiples facetas.

M. Deutsch y R. Krauss explican las cinco teorías más representativas dentro de la psicología social: la teoría de la gestalt, la teoría del campo, las teorías del refuerzo, la teoría psicoanalítica y la teoría del rol.

La psicología social es aún una ciencia joven. De acuerdo a Allport, esta disciplina estudia las relaciones reales, imaginadas o anticipadas de una persona con otra, dentro de un contexto social, en la medida en que afectan a los individuos comprometidos en dicha relación.

TEORIA DE LA GESTALT

La influencia más profunda en psicología social proviene de la Gestalt, y sus representantes son Solomon Asch, Fritz Heider y Theodore Newcomb.

ASCH: Su tesis central es que el hombre se transforma en función del entorno social, y su tendencia no es egocéntrica sino hacia los otros. Intentó demostrar el principio gestáltico que establece que la experiencia social no es arbitraria

114

sino organizada de manera tal que resulte coherente y significativa. Importantes experimentos de Asch fueron la formación de impresiones, la comprensión de las afirmaciones, y la modificación de los juicios por influencia grupal.

HEIDER: Su obra se dirige fundamentalmente a comprender cómo la gente percibe los acontecimientos interpersonales. Su tesis fundamental es que la gente trata de desarrollar una concepción ordenada y coherente de su medio y construye así una 'psicología ingenua', muy parecida a lo que es una ciencia. Conceptos importantes de Heider son 'atribución' y 'equilibrio'. La gente tiende

a 'atribuir' los sucesos de su ambiente a 'núcleos' centrales unitarios internamente condicionados, que en cierto modo son los centros de la trama causal del mundo. Respecto del segundo concepto, la gente busca siempre un 'equilibrio' cognitivo, o sea una congruencia entre las expectativas causales y los objetos con que se relacionan. Si la estructura cognitiva se desequilibra o hay una amenaza de desequilibrio, se busca modificar el ambiente (mediante la locomoción) o el conocimiento del mismo cuando la locomoción no es posible. Para Heider, en la organización mental hay una tendencia al orden y la simplicidad.

NEWCOMB: Llevó la teoría del equilibrio de Heider al terreno de la comunicación, tanto inter como intrapersonal. La gente se comunica más cuanto más necesidad hay de reducir diferencias entre las personas. Hay una 'presión hacia la uniformidad', y así por ejemplo importan mucho las percepciones de semejanzas en las actitudes para entablar vínculos amistosos.

TEORIA DEL CAMPO

El principal representante es Kurt Lewin y, entre sus discípulos, León Festinger es quien más influencia ejerció en la psicología social, aunque hay también otros autores como Deutsch, y Cartwright y French.

LEWIN: Originalmente ligado a la Gestalt, luego se apartó de los clásicos problemas de la percepción para empezar a estudiar las motivaciones y las metas de la conducta. Entre las conceptualizaciones importantes de Lewin encontramos las siguientes:

a) Conceptos dinámicos: siempre que hay una necesidad o una intención, hay un sistema en tensión, tensión que desaparece cuando se satisface la necesidad o la intención. En psicología social se aplica esta idea al estudio de las necesidades e intenciones socialmente derivadas.

b) Conceptos estructurales: el 'espacio hodológico' es cómo la persona considera su ambiente desde el punto de vista de sus posibilidades de

115

comportarse según ciertas metas (estructura medio-fin). Este espacio estará más estructurado cuanto más y mejor sepa la persona qué conductas conducen a qué metas. En este contexto pueden darse tres tipos de conflictos: entre dos metas positivas o deseadas, entre dos metas negativas o no deseadas, y una sola meta al mismo tiempo positiva y negativa (por ejemplo la ambivalencia, en términos psicoanalíticos).

c) Cambios socialmente inducidos: la motivación no depende simplemente de un déficit fisiológico, sino que puede ser provocada socialmente, 'impuesta'

desde el medio. Por tanto hay dos clases de fuerzas: las propias y las inducidas.

d) Nivel de aspiración: es el grado de dificultad de la meta que una persona trata de alcanzar. Lewin da una fórmula donde explica de qué factores depende el nivel de aspiración, como por ejemplo la probabilidad subjetiva de éxito, la valencia del fracaso, etc.

e) Conceptos de dinámica grupal: un grupo es un todo dinámico, interdependiente, donde la modificación de una parte modifica al resto. En los grupos hay una tendencia a la cohesión, que se opone a las también existentes fuerzas desintegradoras.

FESTINGER: Entre sus trabajos teóricos más recientes encontramos su teoría sobre la comparación social, y su teoría de la disonancia cognitiva.

Respecto de la primera, el supuesto básico es que la gente tiende a averiguar si sus opiniones son correctas. Tal tendencia hace también que la gente se comporte para apreciar exactamente sus capacidades, para lo cual se compara con otra gente de capacidades muy parecidas, no muy distintas: ello da exactitud en la apreciación. Otro supuesto de la teoría es que la gente busca criterios objetivos, 'no sociales' para autoevaluar sus opiniones y capacidades, pero cuando no dispone de ellos lo hace por comparación social, es decir comparándose con los demás.

Si la teoría anterior supone en la gente una 'necesidad de conocer', la teoría de la disonancia cognitiva supone una necesidad de conocer en forma 'congruente', no contradictoria. Si entre los elementos cognitivos hay disonancia, se genera una presión para reducir la disonancia y evitar su aumento. Tal tendencia se ve en cambios en el comportamiento, en el conocimiento y en la permeabilidad a nuevas informaciones y opiniones.

TEORIAS DEL REFUERZO

Estas teorías centraron su interés en el aprendizaje social. El estudio del aprendizaje en general se basa en los principios metodológicos del conductismo, los principios estructurales elementalistas del asociacionismo, y el principio motivacional del hedonismo. Hay pocos teóricos del aprendizaje que hayan hecho aportes a la psicología social. Interesan los trabajos de Neal

116

Miller y John Dollard sobre aprendizaje social e imitación, los trabajos de Albert Bandura y Richard Walters sobre el mismo tema, los escritos de Carl Hovland y colaboradores sobre comunicación y persuasión, y la labor de B. Skinner y colaboradores sobre comportamiento verbal, así como la contribución de George Homans, un sociólogo muy influido por Skinner. Por último se examina la obra de John Thibaut y Harold Kelley, quienes analizaron la interacción social en función de sus recompensas y costos.

Recordemos la definición de refuerzo o reforzador: es cualquier acontecimiento que sigue a una respuesta y que hace aumentar la probabilidad de repetición de la misma.

MILLER y DOLLARD: estos autores destacaron cuatro factores importantes en el aprendizaje: impulso, señal, respuesta y recompensa (o refuerzo). El impulso produce la respuesta, y la señal determina qué respuesta deberá darse y cuándo. Si la respuesta es recompensada, la conexión se refuerza de modo que al presentarse el mismo impulso dadas otras señales, aumenta su probabilidad de ocurrir.

Estos autores acentuaron la importancia del lenguaje como una 'respuesta productora de señales' en respuestas mediatizadoras a recompensas o castigos lejanos, y en la producción de impulsos adquiridos y respuestas anticipatorias ("hay un perro en la habitación contigua", frase que despierta temor si uno antes adquirió miedo a los perros). Las respuestas verbales tienen un carácter social, pues actúan como señal para las demás personas y para uno mismo.

Los autores destacaron también la gran importancia de la imitación social en el aprendizaje del habla y el aprendizaje social en general. 'Imitación' se refiere tanto a la imitación dependiente (imitar en todo a un líder) como a la imitación por copia (reproducir un modelo lo mejor posible). El comportamiento imitativo ocurre porque fue recompensado, y no ocurre cuando no lo fue.

HOVLAND: este autor y sus colaboradores, en la Universidad de Yale, estudiaron cómo influye la comunicación sobre los cambios de opiniones y actitudes. La noción central de este 'modelo del aprendizaje instrumental' afirma que una opinión (una predicción o un juicio habitual) o una actitud (una orientación valorativa habitual) se vuelve habitual porque su expresión manifiesta o su repetición interna son seguidas por la experiencia o anticipación de un refuerzo positivo. Aquí hablan de 'incentivo' o refuerzo anticipado. El grupo de Yale estudió experimentalmente, por ejemplo, qué factores influyen en la persuasión (credibilidad, claridad, etc., del comunicador, y disposiciones personales y otros en el caso de quien será persuadido).

BANDURA Y WALTERS: Experimentaron con personas, no con animales. Asignaron mucha importancia a la imitación en el aprendizaje social humano y, a diferencia de Miller y Dollard (para quienes las respuestas que se imitan están ya incluidas en el repertorio de conductas del sujeto), Bandura y Walters

afirman que las nuevas pautas de respuestas que son imitaciones exactas del comportamiento de otros pueden adquirirse por medio de la observación. La conducta imitativa se aprende aún cuando no sea manifiesta ni reciba refuerzo alguno, por lo que el aprendizaje no es tan gradual como cuando hay refuerzos diferenciales.

Si bien el refuerzo no es importante para adquirir nuevas conductas, sí lo es para fortalecerlas o mantenerlas. Respecto de las conductas de autocontrol, estos autores mostraron que los niños no sólo imitan las conductas adultas en relación a otros, sino también las conductas hacia sí mismos.

Bandura y Walters describen cinco formas de cambiar la conducta: por extinción (sacando el refuerzo positivo o reduciendo la ansiedad), por contracondicionamiento (en presencia de un peligro provocar respuestas incompatibles con el miedo, como relajarse), por refuerzo positivo (usar recompensas), por imitación social (dar a jóvenes en desventaja modelos de adulto exitosos para imitar), y por aprendizaje discriminativo (usar refuerzos positivos o negativos para conductas deseadas o no deseadas respectivamente, o no usar refuerzos para extinguir respuestas).

SKINNER: Su obsesión fue cómo puede controlarse el comportamiento, y esto se lograría cuando el experimentador maneja las condiciones ambientales de modo de poder controlar las contingencias del refuerzo asociadas con el comportamiento del animal, lo cual equivale a una reformulación de la ley del efecto de Thorndicke. La adquisición del lenguaje se explica con el mismo criterio: se da a través del moldeo lento y cuidadoso del comportamiento por acción del refuerzo diferencial (premiando la respuesta deseada, castigando la no deseada).

HOMANS: Intentó extender la concepción de Skinner a la historia, la antropología social y los pequeños grupos. Este último ámbito es importante porque el interés de Homans es el 'comportamiento social elemental', es decir aquel donde hay un contacto cara a cara y donde recompensas y castigos actúan en forma relativamente directa e inmediata. Como el comportamiento es función de su retribución, entonces el comportamiento social debe entenderse como un intercambio de actividad, tangible o intangible y más o menos gratificante o costoso, entre dos personas como mínimo.

THIBAUT Y KELLEY: Discípulos de Lewin, concuerdan con Homans en que la conducta es función del balance entre recompensas y costos. Sin embargo, el valor que una persona otorga a un resultado no estará determinado, según estos investigadores, por su magnitud absoluta, sino más bien por comparación entre dos standards: el 'nivel de comparación' y el 'nivel de comparación para alternativas'. El primer se define como algún valor modal o promedio de todos los resultados de la situación social dada conocidos por la persona, en virtud de experiencias personales o sustitutivas, siendo cada resultado ponderado por su saliencia, o grado con que es evocado. Es decir, lo que una persona experimenta ante cierto estímulo está determinado por aquello a lo que llegó a

118

adaptarse (conducir a 100 por hora luego de haber conducido a 200, parecerá ir muy lento).

El nivel de 'comparación por alternativas' se usa para decidir si se seguirá manteniendo una relación social o no. Es el resultado más bajo que una

persona aceptará cuando toma en cuenta las mejores oportunidades alternativas posibles para ella (una persona abandonará un empleo si puede conseguir otro mejor, pero permanecerá en él si los otros trabajos son peores).

En suma, la recompensa no tiene un valor absoluto: varía según las experiencias pasadas y las oportunidades presentes. En este sentido se acercan a la Gestalt, al destacar la importancia sobre cómo es percibida la recompensa.

TEORIA PSICOANALITICA

Entre sus muchas contribuciones a la psicología social, aquí se explican: a) las del propio S. Freud, b) las de T. Adorno y otros, sobre el estudio de la formación de actitudes, y c) las contribuciones de Abraham Kardiner al estudio de la cultura y la personalidad.

FREUD: Sus textos sobre psicología social (citados más abajo, más "Moisés y el monoteísmo"), hoy resultan anticuados pues se basan en datos y supuestos antropológicos hoy considerados no válidos. Por ejemplo, supuso Freud que la ontogenia recapitula la filogenia.

En "Totem y Tabú" sostuvo que los sistemas sociales basados en tabúes y el totemismo observados en sociedades primitivas derivan de un conflicto entre el padre y los hijos en disputa por la madre, lo que otrora determinó que los hijos celosos se asociaran para matar y devorar al padre. Tal 'pecado original' generó remordimiento, que erigió tabúes como defensa frente a los sentimientos incestuosos prohibidos, y tótems para reforzar la identificación del hijo con el padre. Estas hipótesis se fundan en el lamarckismo (herencia de los caracteres adquiridos), teoría sin fundamento científico.

En "Psicología de las masas y análisis del yo" explica la cohesión de las masas mediante dos conceptos: 'libido desexualizada' (los miembros están unidos por amistad, que implica un amor inhibido en su fin, desexualizado o sublimado), e 'identificación' (están unidos en el grupo primario porque eligieron al mismo líder como ideal del yo, se identificaron con él y por tanto entre sí). Al identificarse con el líder 'llegan a ser' como él, y al mismo tiempo están defendiéndose contra los sentimientos hostiles hacia el superior. O sea, el sentimiento social se basa, hasta cierto punto, en una inversión de lo que originalmente fue un sentimiento hostil.

En "El porvenir de una ilusión" señaló que la sociedad, como precio por protegerlo, exige al individuo su renuncia a ciertas satisfacciones instintivas. Tales exigencias provocan hostilidad, que es neutralizada mediante la

identificación con la autoridad que prohíbe y la internalización de ésta. Dios es para el adulto casi lo mismo que el padre para los hijos desvalidos: creer en Dios ayuda al hombre a sobrellevar su impotencia frente a las fuerzas

naturales, y, en pago, está más dispuesto a controlar o renunciar a las satisfacciones instintivas que puedan perjudicar a la sociedad.

En "El malestar en la cultura" volvió a afirmar que los fines de la sociedad y el individuo no coinciden. El hombre tiene una agresividad innata, importante fuerza desintegradora de la sociedad. Esta a su vez la controla internalizándola en los sujetos en forma de superyo y dirigiéndola contra el yo, que se puede volver masoquista o autodestructivo debido a ese superyo sádico. En algunos se manifiesta como masoquismo y en otros como sadismo.

ADORNO: Fundándose en Lasswell, Fromm, Maslow y Sartre, este pensador escribió "La personalidad autoritaria", donde se afirma que la personalidad autoritaria es creada por padres que usan métodos rígidos y severos de disciplina, que hacen depender su amor y aprobación de la obediencia total, que destacan más los deberes que los afectos, y que ahondan las diferencias de status entre las personas. Tal actitud genera hostilidad en el hijo, que no puede manifestarla por temor a sus padres. Además, su sometimiento al padre lo hizo sentir más dependiente y menos capaz de desafiarlos. Tal necesidad de reprimir la hostilidad lleva al sujeto a identificarse con el padre y desplaza su hostilidad hacia otros grupos, generalmente inferiores. El miedo a sus impulsos y la necesidad de reprimirlos engendra una personalidad rígida y estereotipada, con dificultades para autoobservarse y con cánones morales rígidos. Estos caracteres de la personalidad autoritaria reflejan posiblemente defensas contra la expresión de la hostilidad reprimida hacia la autoridad.

KARDINER: Se basó en la noción freudiana de que las frustraciones infantiles pueden afectar el desarrollo de la personalidad movilizandoc ciertas actitudes defensivas y estimulando procesos de sustitución y compensación que podrían continuar en la vida adulta. Rechaza la idea de que las frustraciones infantiles estén filogenéticamente determinadas. A diferencia de Freud, Kardiner acentuó la técnica para criar niños, que considera configurada por pautas culturales. Así, si las frustraciones infantiles se deben a pautas de crianza culturalmente moldeadas, entonces los miembros de cualquier sociedad tendrán muchas experiencias infantiles similares y por tanto, muchos elementos de personalidad en común. Kardiner y Linton llamaron 'personalidad básica' a esta configuración compartida por la mayoría de los miembros de una sociedad como resultado de sus experiencias comunes.

TEORIA DEL ROL

Son citados aquí especialmente tres pensadores: George Mead, Robert Merton y Ervin Goffman.

MEAD: En oposición al conductismo y fundándose en el evolucionismo de Darwin y el pragmatismo, Mead describió en forma detallada y sistemática el

proceso por el cual el sí-mismo se desarrolla como parte de la secuencia de maduración del organismo.

El sí-mismo surge recién como consecuencia de la interacción con el ambiente, y Mead identifica dos etapas: el juego (donde el niño desempeña roles duales, el propio y algún otro, lo que le permite explorar las actitudes de los otros hacia él), y el otro generalizado (donde el niño aprende las actitudes generalizadas de la comunidad de la que forma parte).

La interacción que forma el sí-mismo se realiza fundamentalmente a través del lenguaje. El lenguaje va atravesando distintas etapas: la conversación gestual, el gesto significativo y finalmente el gesto verbal (sonido). Por este último el hombre puede adquirir autoconciencia de sus gestos. El significado de un gesto es la respuesta por la cual otros se adaptan a ese gesto. Así, para comunicar (es decir para usar gestos o lenguajes simbólicos), debemos estar capacitados para anticipar la respuesta que nuestro acto suscitará en el otro. Esto se hace, afirmó Mead, 'asumiendo el rol del otro', viéndose uno a sí mismo desde el punto de vista de otra persona.

MERTON: Entre sus importantes contribuciones a la psicología social está la teoría del rol y los grupos de referencia. Toda persona tiene un grupo de pertenencia (al cual pertenece) y otro de referencia (que puede o no ser al que pertenece, pero que le sirve para usar sus normas de comportamiento, o bien para rechazarlas: son los grupos de referencia positiva o negativa, respectivamente).

Dos problemas centrales son: 1) qué factores hacen que un individuo elija su grupo de referencia entre los grupos a los cuales pertenece, o no. Menciona cuatro factores, siendo uno de ellos por ejemplo el que elegirá un grupo como marco de referencia cuanto mayor sea el poder del grupo de no-pertenencia de otorgar prestigio al individuo, en comparación con el poder de sus grupos de pertenencia. 2) Otro problema es qué determina en cada caso cuál de los diversos grupos pertinentes se seleccionará como grupo de referencia. Merton señaló que esto depende de ciertas propiedades (mencionó 26) que diferencian unos grupos de otros.

Merton se ocupó también de los comportamientos desviados, e intentó buscar los mismos en algunas estructuras sociales que ejercen presión sobre ciertas personas para que sean no conformistas. Lo que se puede aceptar o no son dos cosas: las metas culturales (fines valorados como bienestar material, espiritual, etc., que dependerán de cada cultura), y los medios institucionalizados para lograr aquellas metas. El conformista acepta metas y medios, el innovador metas pero cambia los medios, el ritualista acepta medios pero no metas, etc. Son todos distintos modos de adaptación al medio social. Estas conductas adaptativas son función de si la sociedad está o no bien integrada (integración significa congruencia entre medios y fines). Cuando la sociedad no está bien integrada se habla de 'anomia'.

121

GOFFMAN: Analizó la interacción social por analogía con una representación teatral. Parte del hecho de que, para que la interacción ocurra, se necesita información acerca de aquellos con quienes se interactuará. Hay varias fuentes

de información, pero la más importante es la que suministra la misma persona a través de lo que dice o hace, importante porque esta información puede ser controlada o regulada por el sujeto (da la 'imagen' de sí que quiere dar). Por ello Goffman analiza las técnicas que usan las personas para presentarse ante los demás, para mostrar su rol. El 'actor' realiza entonces un 'desempeño' o sea una actividad que puede, en una situación dada, influir sobre los demás. Pero el desempeño no es una simple extensión del carácter del actor: su función en la interacción social es más profunda, ya que los desempeños de distintas personas se combinan entre sí dando 'equipos de desempeño', que son conjuntos de individuos que cooperan en la ejecución de una rutina. Los desempeños apuntan a lo que la persona aparenta ser, y el sí-mismo a lo que la persona es realmente.

Este libro fue distribuido por cortesía de:



Para obtener tu propio acceso a lecturas y libros electrónicos ilimitados GRATIS hoy mismo, visita:

<http://espanol.Free-eBooks.net>

Comparte este libro con todos y cada uno de tus amigos de forma automática, mediante la selección de cualquiera de las opciones de abajo:



Para mostrar tu agradecimiento al autor y ayudar a otros para tener agradables experiencias de lectura y encontrar información valiosa, estaremos muy agradecidos si

["publicas un comentario para este libro aquí"](#)



INFORMACIÓN DE LOS DERECHOS DEL AUTOR

Free-eBooks.net respeta la propiedad intelectual de otros. Cuando los propietarios de los derechos de un libro envían su trabajo a Free-eBooks.net, nos están dando permiso para distribuir dicho material. A menos que se indique lo contrario en este libro, este permiso no se transmite a los demás. Por lo tanto, la redistribución de este libro sin el permiso del propietario de los derechos, puede constituir una infracción a las leyes de propiedad intelectual. Si usted cree que su trabajo se ha utilizado de una manera que constituya una violación a los derechos de autor, por favor, siga nuestras Recomendaciones y Procedimiento de Reclamos de Violación a Derechos de Autor como se ve en nuestras Condiciones de Servicio aquí:

<http://espanol.free-ebooks.net/tos.html>