

UDS

LIBRO

PSICOLOGÍA SOCIAL

PSICOLOGÍA

7º. CUATRIMESTRE

Marco Estratégico de Referencia

ANTECEDENTES HISTORICOS

Nuestra Universidad tiene sus antecedentes de formación en el año de 1979 con el inicio de actividades de la normal de educadoras “Edgar Robledo Santiago”, que en su momento marcó un nuevo rumbo para la educación de Comitán y del estado de Chiapas. Nuestra escuela fue fundada por el Profesor de Primaria Manuel Albores Salazar con la idea de traer Educación a Comitán, ya que esto representaba una forma de apoyar a muchas familias de la región para que siguieran estudiando.

En el año 1984 inicia actividades el CBTiS Moctezuma Ilhuicamina, que fue el primer bachillerato tecnológico particular del estado de Chiapas, manteniendo con esto la visión en grande de traer Educación a nuestro municipio, esta institución fue creada para que la gente que trabajaba por la mañana tuviera la opción de estudiar por las tarde.

La Maestra Martha Ruth Alcázar Mellanes es la madre de los tres integrantes de la familia Albores Alcázar que se fueron integrando poco a poco a la escuela formada por su padre, el Profesor Manuel Albores Salazar; Víctor Manuel Albores Alcázar en septiembre de 1996 como chofer de transporte escolar, Karla Fabiola Albores Alcázar se integró como Profesora en 1998, Martha Patricia Albores Alcázar en el departamento de finanzas en 1999.

En el año 2002, Víctor Manuel Albores Alcázar formó el Grupo Educativo Albores Alcázar S.C. para darle un nuevo rumbo y sentido empresarial al negocio familiar y en el año 2004 funda la Universidad Del Sureste.

La formación de nuestra Universidad se da principalmente porque en Comitán y en toda la región no existía una verdadera oferta Educativa, por lo que se veía urgente la creación de una institución de Educación superior, pero que estuviera a la altura de las exigencias de los jóvenes que tenían intención de seguir estudiando o de los profesionistas para seguir preparándose a través de estudios de posgrado.

Nuestra Universidad inició sus actividades el 18 de agosto del 2004 en las instalaciones de la 4ª avenida oriente sur no. 24, con la licenciatura en Puericultura, contando con dos grupos de cuarenta alumnos cada uno. En el año 2005 nos trasladamos a nuestras propias instalaciones en la carretera Comitán – Tzitol km. 57 donde actualmente se encuentra el campus Comitán y el Corporativo UDS, este último, es el encargado de estandarizar y controlar todos los procesos operativos y Educativos de los diferentes Campus, Sedes y Centros de Enlace Educativo, así como de crear los diferentes planes estratégicos de expansión de la marca a nivel nacional e internacional.

Nuestra Universidad inició sus actividades el 18 de agosto del 2004 en las instalaciones de la 4ª avenida oriente sur no. 24, con la licenciatura en Puericultura, contando con dos grupos de cuarenta alumnos cada uno. En el año 2005 nos trasladamos a nuestras propias instalaciones en la carretera Comitán – Tzitol km. 57 donde actualmente se encuentra el campus Comitán y el corporativo UDS, este último, es el encargado de estandarizar y controlar todos los procesos operativos y educativos de los diferentes campus, así como de crear los diferentes planes estratégicos de expansión de la marca.

MISIÓN

Satisfacer la necesidad de Educación que promueva el espíritu emprendedor, aplicando altos estándares de calidad Académica, que propicien el desarrollo de nuestros alumnos, Profesores,

colaboradores y la sociedad, a través de la incorporación de tecnologías en el proceso de enseñanza-aprendizaje.

VISIÓN

Ser la mejor oferta académica en cada región de influencia, y a través de nuestra Plataforma Virtual tener una cobertura Global, con un crecimiento sostenible y las ofertas académicas innovadoras con pertinencia para la sociedad.

VALORES

- Disciplina
- Honestidad
- Equidad
- Libertad

ESCUDO



El escudo de la UDS, está constituido por tres líneas curvas que nacen de izquierda a derecha formando los escalones al éxito. En la parte superior está situado un cuadro motivo de la abstracción de la forma de un libro abierto.

ESLOGAN

“Mi Universidad”

ALBORES



Es nuestra mascota, un Jaguar. Su piel es negra y se distingue por ser líder, trabaja en equipo y obtiene lo que desea. El ímpetu, extremo valor y fortaleza son los rasgos que distinguen.

Psicología social

Objetivo de la materia:

Conocer, analizar y comprender los procesos psicológicos del individuo dentro de la dinámica grupal y su adaptación hacia los procesos de socialización.

Unidad I

NATURALEZA DE LA PSICOLOGIA SOCIAL

1.1 Historia de la Psicología Social.

1.2 Etapas de desarrollo.

1.3 La psicología social en la actualidad.

1.4 Definición de psicología social.

1.5 La psicología social y su relación con otras ciencias.

Unidad 2

ORGANIZACIÓN Y ESTRUCTURA DE GRUPOS

2.1 El contexto social.

2.2 Sociedades humanas y sociedades animales.

2.3 Clase social y casta.

2.4 Naturaleza de los grupos humanos.

Unidad 3

DINAMICA DE GRUPO

3.1 Normas sociales.

3.2 Conformidad y desviación.

3.3 Productividad y efectividad de los grupos.

Unidad 4

CONDUCTA COLECTIVA

4.1 Investigaciones sobre la conducta colectiva.

4.2 Estructura y proceso de grupo.

4.2.1 Liderazgo.

4.2.2 Experimentos en liderazgo

UNIDAD I

NATURALEZA DE LA PSICOLOGIA SOCIAL

“La unidad de análisis en la psicología social es el individuo, pero suele estudiarse la conducta individual en el contexto de situaciones de grupo. Cuando se está comparando la psicología social con la psicología general, otro punto de interés es la frecuencia con que la primera se interesa en problemas que también preocupa a otros psicólogos. Por ello, el psicólogo social podrá estudiar el papel de las relaciones interpersonales en las enfermedades mentales o las influencias de los factores sociales y culturales en el logro escolar o en el desarrollo cognoscitivo.”

Gran parte de los problemas a los que se enfrenta hoy día el ser humano fueron creados por éste mismo. Ningún poder divino decretó que tres cuartas partes de la raza humana vivieran en la pobreza, afligidas por enfermedades; mal alimentadas y sin educación. Ningún ser sobrenatural creó el prejuicio, el conflicto social y la contaminación ambiental. Puede agregarse que no existen los problemas de esta índole debido a falta de tecnología o a que no se haya comprendido el mundo físico.

Tenemos a mano, ya en la actualidad, las herramientas tecnológicas y los conocimientos científicos necesarios para resolver virtualmente todos y cada uno de esos problemas. Ciertamente que siguen existiendo enfermedades para las cuales no hemos encontrado cura; asimismo que nos falta tecnología para atacar otros problemas, como la desalación a gran escala; pero, en general, el hombre viene a ser el mayor obstáculo para resolver gran parte de esas dificultades. Las ciencias conductuales, la sociología, psicología y antropología son relativamente, recién llegadas a la liza de estas preocupaciones

intelectuales del hombre y, en gran medida, han ido desarrollándose en los países más poderosos de Occidente.

Tal vez esto no ocasione sorpresa alguna, ya que en primer lugar de la lista de prioridades de todos los seres humanos, tenemos la supervivencia. Por ello, en gran medida, el hombre ha dedicado su atención, ante todo, al ambiente físico. Y mientras se vio obligado a dedicar gran parte de sus energías a recolectar o a sembrar alimentos, a defenderse de animales de presa, etc., poca energía o motivación le quedaba para interesarse seriamente por la conducta propia. Sólo en los últimos ochenta años, poco más o menos, algunos países lograron desarrollarse al grado de poderse permitir el lujo relativo de dar apoyo a un buen número de científicos para que estudiaran al hombre a partir de una base sistemática y científica. Incluso en la actualidad, los países menos desarrollados necesitan con mayor frecuencia ingenieros y especialistas en salud pública, que psicólogos y sociólogos.

Son países que se enfrentan a los problemas fundamentales de construir caminos, alimentar a su pueblo y mejorar los niveles de salud; pero poco a poco ha ido surgiendo la noción de que no basta el conocimiento científico o la tecnología. Sin duda, el experto en agricultura sabe que pueden incrementarse las cosechas si los granjeros cambian los métodos que han venido utilizando durante siglos, pero primero es necesario inducir a los granjeros a que cambien la conducta propia.

Los especialistas en salud pública saben que se reduce la mortalidad infantil si las madres bañan a sus bebés con mayor frecuencia, pero primero es necesario convencerlas. Claro está, las ciencias conductuales procuran explicar la conducta humana mediante algo más que el sentido común; por ejemplo, aplican el método científico al estudio de la conducta

humana. La psicología social, una de las disciplinas más nuevas, tiene interés por la conducta social del hombre.

He aquí los Campos de interés característicos del psicólogo social contemporáneo: cómo interactúan en grupos los seres humanos, cómo se forman y cambian las actitudes, cómo afectan al hombre en su conducta las cosas que ha creado, cómo surgen los conflictos sociales.

I.1 HISTORIA DE LA PSICOLOGIA SOCIAL

BREVE HISTORIA DE LA PSICOLOGIA SOCIAL

Aunque el estudio científico de la conducta social del hombre es relativamente reciente, como Allport (1954) lo hizo notar, "el interés por el problema clave de la psicología social -la naturaleza social del hombre- es a la vez antiguo y persistente"; por ejemplo, en La República, Platón comenta que las naciones surgen porque los individuos no se bastan por sí mismos.

Creía que los grupos sociales se formaban porque el hombre necesitaba de ellos. Aristóteles escribió que el hombre es gregario por instinto. Está en nuestra naturaleza innata, dijo, el vivir en comunidad.

I.2 ETAPAS DEL DESARROLLO

Hollander (1976) divide la historia de la psicología en tres períodos traslapados (fig. 1.1). El primero, la "filosofía social" abarca desde la antigüedad hasta el presente y su énfasis se encuentra, indica Hollander, en la conjetura.

El segundo período, que incluye la que él llama "empirismo social", cubre desde mediados del siglo XIX hasta el presente, estando aquí el interés centrado en la descripción de la conducta social del hombre.

El tercer período, el contemporáneo, comenzó a principios del siglo XX y hace hincapié en el "análisis social", insistiendo mucho en las causas de la conducta social del hombre.



Fig. 1.1. Estadios del surgimiento de tres enfoques aplicados al estudio de la conducta social presentes en el período contemporáneo (Hollander, 1976.)

LA FILOSOFIA SOCIAL

Como se dijo antes, la especulación sobre la conducta social del hombre comenzó en la antigüedad; sin embargo, fue en especial durante los siglos XVII y XVIII que el tema se volvió de gran interés para los filósofos ingleses. Por entonces surgieron los análisis acerca de la naturaleza básica del hombre. ¿Qué era éste? ¿Fundamentalmente bueno o malo? La civilización, ¿corrompía o civilizaba? Algunos, Hobbes entre ellos, consideraban que el hombre era por naturaleza "solitario, pobre, sucio y animalesco".

En opinión de Hobbes, tan sólo la sociedad lograba doblegar la naturaleza animal del hombre. En 1789 Bentham afirmaba que "el placer y el dolor son nuestros dueños soberanos" y, con ello, el hedonismo se volvió la base de casi todo el pensamiento sobre la motivación humana, dando lugar a teorías como la del "hombre económico", la noción de que el hombre trabaja únicamente por obtener dinero o ganancias materiales personales.

Otros filósofos, como Rousseau, se opusieron al punto de vista sobre la naturaleza humana expresado por Hobbes y algunos más. Aquel creía que el hombre no es malo por naturaleza, sino más bien que la sociedad lo corrompe. Habló del "buen salvaje" y expresó la idea de que únicamente puede determinarse la naturaleza básica del hombre examinando la conducta de los pueblos primitivos, pueblos no contaminados por la civilización. Cuando hacemos tal, creía Rousseau, encontramos que la naturaleza real del hombre es buena y, si se vuelve malo, es en razón de las influencias de la sociedad.

Sherif (1956), psicólogo social contemporáneo, ha hecho una interesante observación respecto a estos primeros análisis sobre la naturaleza humana. Dice que si se estudian los períodos en que tales ideas fueron expresadas por primera vez, se verá que los acontecimientos históricos debieron haber tenido mucho que ver con su surgimiento. Los tiempos de Hobbes eran malos para Inglaterra y existía considerable inquietud social, levantamientos, etc. Por ello, su punto de vista tiende a reflejar la conducta de las personas a las que observaba.

Por otra parte, Rousseau elaboró sus ideas acerca del buen salvaje en tiempos de paz. Al igual que Hobbes, tendía a caracterizar la conducta del hombre con base en lo que observaba alrededor de sí. Ambas posiciones reflejan una perspectiva etnocéntrica; en

otras palabras, una perspectiva matizada por las circunstancias en que vivió y realizó sus observaciones el pensador.

En una etapa, Augusto Comte, quien escribía en Francia hace un siglo, fue de los primeros en esbozar sistemáticamente una "ciencia" de la sociología. En particular, le interesaba reconciliar los aspectos individual y social de la conducta humana. Afirmó que en grupos, los individuos adquirirían una "mente de grupo", razón por la cual disminuía su autonomía individual. Le Bon, quien escribía en Francia por la misma época, trató de explicar la conducta social con base en lo que consideraba la propensión natural del hombre a imitar y dejarse influir.

No hay duda de que en esto lo influyeron los estudios sobre hipnosis que por entonces realizaron Charcot y otros. Al igual que Comte, creía que, al verse en medio de una multitud, los seres humanos mostraban una especie de "mente colectiva" que los hacía actuar, sentir y pensar de modo diferente a cuando se encontraban solos. Hoy día ni las ideas de Comte ni las de Le Bon gozan de prestigio científico, como ya lo ha expresado Hollander (1976). No obstante, los estudiantes que se inician en este campo suelen deducir, erróneamente, que la psicología social contemporánea tiene como interés único el estudio de las multitudes y de la "mente de grupo".

EMPIRISMO SOCIAL

Antes del siglo XIX, fueron raros los intentos sistemáticos por describir la conducta del hombre; sin embargo, a partir de 1850 aumentaron los esfuerzos hechos en tal dirección. Emile Durkheim, sociólogo francés, utilizó hallazgos empíricos para elaborar una teoría sobre la conducta social, haciendo hincapié, en lo particular, en la importancia de lo que él llamaba "representaciones colectivas", término mediante el cual se refería a los valores o

normas sociales (normas de conducta) que podían ser estudiadas por derecho propio. Agregó que tales valores eran, en un principio, externos al individuo y que, además, funcionaban para "constreñirlo".

Por ello, en sus ideas vuelve a aparecer la noción expresada por escritores anteriores: todo lo aceptable en el hombre es producto de los "efectos civilizadores de la sociedad". También son de importancia otros aspectos de desarrollo existentes en este período. Sir Francis Galton, quien trabajaba en Inglaterra, fue uno de los primeros en intentar aplicar las ideas de Darwin al hombre mismo y elaboró algunas de las primeras "pruebas" de inteligencia; sus experimentos prepararon el escenario para gran parte de la metodología de investigación que iba a desarrollarse en el siglo XX.

Puede decirse que Galton fue, en parte, uno de los primeros en intentar medir o cuantificar sistemáticamente las diferencias psicológicas existentes entre los seres humanos. También es necesario indicar que tal tendencia, a la que dio gran impulso Galton, fue continuada a principios del siglo xx, cuando, en Francia, Binet elaboró la primera prueba de inteligencia empleada ampliamente.

También fue durante este período que iniciaron sus trabajos de campo antropólogos como Malinowski y Boas. Sus primeras descripciones sobre la gran diversidad de la conducta humana contribuyeron en grado sumo a crear la psicología social. De hecho, sus descripciones de la conducta humana proporcionaron gran parte de las bases para el análisis social que vino a continuación.

ANALISIS SOCIAL

Tal como la conocemos hoy día, la psicología social comenzó en 1908, cuando se publicaron los primeros libros sobre el tema. El de E. A. Ross estaba escrito según la tradición de sociólogos anteriores como Le Bon y Durkheim. El otro, el de Williams McDougall, enfocaba al individuo; además, expresó la idea de que en gran manera podía expresarse la conducta social del hombre recurriendo a los instintos y, por un tiempo, la teoría de la conducta social gozó de gran popularidad; sin embargo, para la década de 1920 la noción de instinto había perdido favor. F. H. Allport, una de las figuras más importantes en la historia inicial de la moderna psicología social, afirmaba en un texto publicado en 1924 que la conducta social es, en mucho, aprendida. Por ello, sus puntos de vista concuerdan con el hincapié hecho por los conductistas de aquel período en tomar a la psicología como un todo. Allport, en su obra también hacía hincapié en la importancia de una experimentación rigurosa en el campo.

Razón ésta por la que, como anota Lindgren (1969), se iniciara una tendencia que se ha convertido en el principal enfoque utilizado por la psicología social contemporánea. Aunque Allport subraya la importancia de la experimentación, no fue el primero en adoptar este punto de vista. A principios de la década de 1920 Moede, un psicólogo alemán, había estado realizando un experimento para investigar los efectos que la presencia de otras personas ejercía sobre la ejecución individual. Primero, el sujeto realizaba una tarea estando sólo; más tarde, la realizaba en presencia de otros individuos que trabajaban en la misma labor o en otras.

Enseguida se comparaba su ejecución en las dos situaciones. La "facilitación social", como hoy día se llama a tal fenómeno, sigue siendo una de las áreas de interés para el psicólogo

social. Después veremos estudios más recientes, incluyendo investigaciones realizadas con animales. La medición de actitudes fue otro método surgido a principios de la década de 1920 y de grandes consecuencias para el desarrollo ulterior de la psicología social. En 1925, Bogardus creó una escala para cuantificar la "distancia social" o prejuicio. Poco después L. L. Thurstone publicó su técnica de medición de la actitud y, si se lee la bibliografía perteneciente a tal período, resulta obvio que la psicología social rápidamente vino a ser sinónimo de psicología de las actitudes.

También los sociólogos contribuían mucho a la psicología social durante las décadas de 1920 y 1930; por ejemplo, en la Universidad de Chicago se publicaron varios excelentes estudios empíricos dedicados al funcionamiento de los grupos pequeños. Dichos estudios incluían *The Gang*, de Frederic Thrasher; *Gold Coast and the Slum*, de Zorboough; *The Jack-Roller*, de Clifford Shaw, y algunos más. Otros tres aspectos son de importancia considerable durante este período. Primero, la "sociometría", técnica inventada por J. L. Moreno para diagramar los patrones de elección y rechazo existentes en los grupos pequeños. Con dicha técnica fue posible, entre otras cosas, estudiar sistemáticamente la estructura y la cohesión de los grupos. En segundo lugar, Muzafer Sherif realizó el primer estudio experimental sobre la manera en que se conforman las normas sociales. Mediante el efecto de autocinesis (ilusión de movimientos que se presenta cuando en total oscuridad se presenta un punto de luz estacionario) estudia las maneras en que "los individuos llegan a percibir aspectos del mundo de igual modo a otros miembros de sus grupos sociales" (1956).

Finalmente, Kurt Lewin, quien primero trabajó en la Universidad de Iowa y más tarde en el MIT, realizó un elevado número de experimentos que se han vuelto "clásicos" en el campo. Entre otras cosas estudió los efectos de la "atmósfera de grupo" sobre la

ejecución individual y la de grupo, así como métodos de grupo para cambiar actitudes; sin embargo, la influencia de Lewin fue más allá de las simples contribuciones que hizo gracias a la experimentación. Fue un psicólogo gestaltista y, además, uno de los primeros en aplicar los principios de la gestalt a la conducta social.

TENDENCIAS RECIENTES EN EL CAMPO

A fin de poder caracterizar adecuadamente a la psicología social contemporánea, es necesario hacer hincapié en varios puntos. Primero, la tendencia a la experimentación rigurosa, iniciada en 1920, continúa. La psicología social moderna utiliza el método científico tanto en el laboratorio como en el campo y, como se verá en el resto del libro, gran parte de lo que hoy sabemos fue obtenido mediante investigaciones experimentales de este tipo.

En segundo lugar, mientras que los autores anteriores tienden a hacer hincapié en el individuo o en el grupo, hoy día se toma en gran medida a la conducta social como función de la interacción de influencias surgidas de ambos aspectos. En otras palabras, hoy sabemos que es imposible explicar la conducta de un individuo exclusivamente con base en su personalidad o en sus motivos o, en contraste, únicamente con base en las influencias que gravitan sobre él, venidas del mundo exterior.

Los seres humanos no están ni completamente libres de las influencias sociales ni son esclavos pasivos de las mismas. Ocurre más bien que la conducta del individuo refleja varios factores o variables de interacción. Algunas de estas caracterizan al individuo en sí, como son sus actitudes, valores y motivos, mientras que otras provienen del ambiente, como son las personas o los productos de la cultura. Otra tendencia contemporánea evidente es que las líneas existentes entre la psicología social y otras especializaciones de

la psicología como un todo cada vez resultan menos nítidas. Los estudios contemporáneos de procesos como la motivación, la percepción, la emoción y el aprendizaje han aprovechado los hallazgos hechos por los psicólogos sociales. Además, éstos cada vez han ido utilizando más los principios de la psicología general.

1.3 LA PSICOLOGIA SOCIAL EN LA ACTUALIDAD

Como es de esperar, los grupos constituyen la preocupación primaria y existe un interés particular por la formación y el funcionamiento de grupos pequeños e informales. Otra área de importancia considerable tiene que ver con el papel de los factores sociales en procesos psicológicos fundamentales como el lenguaje y la comunicación, la socialización, la cognición y la motivación.

Además, las actitudes y el cambio de actitud siguen siendo de mucho interés en el campo, como lo fueron en la década de 1930. Los psicólogos sociales también se interesan por el papel de las influencias sociales en la organización y el funcionamiento de la personalidad, así como por los determinantes sociales de habilidades humanas como la inteligencia.

Además, el prejuicio, la conducta colectiva y los conflictos de grupo son aspectos que también ocupan el tiempo y la atención de buen número de quienes trabajan en este campo. Finalmente, y en especial en años recientes, ha adquirido suma importancia el tema del cambio social. He aquí, pues, algunas de las áreas principales de interés hoy existentes en el campo.

Claro, existe una sobre posición considerable entre la psicología social y otros campos de la psicología, así como con la sociología; pero como se verá en la definición que viene a

continuación, psicología social no es sinónimo de psicología como un todo, no siéndolo tampoco de sociología.

I.4 DEFINICION DE PSICOLOGIA SOCIAL

Se la puede definir como la ciencia que estudia aquellos aspectos de la conducta individual a los que afectan o sobre los que influyen estímulos sociales como son otras personas o los productos de la conducta. Es necesario aclarar varias partes de tal definición, para que con ello se comprenda la amplia naturaleza del campo tal como hoy existe.

LA CIENCIA Y LA PSICOLOGIA SOCIAL

Los estudiantes que no están familiarizados con el campo suelen sentirse molestos cuando se habla de la psicología social como de una ciencia. Algunos consideran imposible estudiar científicamente la conducta, pues ellos creen que eso exige la precisión o la exactitud característica de las ciencias físicas. Otros piensan que "no es posible predecir la conducta humana" y, por consiguiente, tan sólo se puede especular al modo que lo hicieron algunos filósofos del pasado. Tal modo de pensar no sólo refleja una falta de comprensión de la naturaleza de la ciencia, sino también un nivel bajo de penetración en la conducta propia y en la de quienes nos rodean.

Nadie afirmaría hoy que la psicología social es tan precisa o tan exacta como las ciencias físicas; sin embargo, la precisión o la exactitud no constituyen ni siquiera una parte de la definición de ciencia. En general, se acepta que el término "ciencia" significa un conjunto de conocimientos adquiridos gracias a la utilización de una metodología particular, a la que se llama "método científico". Como se verá más adelante, en este capítulo, gran parte

de lo que hoy tomamos por psicología social fue adquirido mediante tal método, el mismo empleado para obtener conocimientos en campos como la física, la química y la biología.

El segundo punto mencionado antes resulta ridículo al grado de no merecer atención ninguna. Si no se puede predecir la conducta humana ¿para qué estudiar psicología social? Una de las dos metas principales de este campo de estudio consiste en realizar predicciones exactas sobre la conducta que va a presentarse en situaciones sociales. La otra, poder controlar o regular la conducta. En un momento se dirá más al respecto. Aquí es necesario indicar que, como seres humanos, constantemente estamos haciendo predicciones respecto a la conducta humana y en muchas ocasiones tales predicciones resultan bastante exactas.

Si no fuera así, no podríamos vivir juntos, pues el no poder predecir a las otras personas produciría el caos total; por ejemplo, piénsese en el problema de guiar un automóvil si no pudiera predecirse con razonable exactitud la conducta de los otros conductores. Desde luego, en ocasiones, como se dijo antes, nos equivocamos en nuestras predicciones y sobrevienen accidentes; sin embargo, gran parte del tiempo nuestras predicciones resultan correctas, como lo son en otros aspectos de la vida social.

Predicción y control Si la mayor parte del tiempo podemos hacer predicciones razonablemente exactas respecto a la conducta ajena, ¿para qué necesitamos la psicología social? ¿No nos estarán diciendo los psicólogos?



Fig. 1.5. Aunque la vida familiar ha cambiado desde que, a principios de siglo , los padres siguen controlando la conducta de sus hijos. De hecho, ni siquiera pensamos ya en este tipo de control conductual, pues nos parece natural y normal. Sin embargo, nuestra conducta se encuentra controlada de muchas otras maneras, tal y como la conducta del padre se encontraba controlada, hace 75 años, por otras personas. (Archivos Nacionales de Estados Unidos.)

¿Sociales algo que ya sabemos? Desde luego, la respuesta a tal pregunta es, en mucho, "¡No!". En primer lugar, aunque como individuos gran parte del tiempo podamos realizar predicciones razonablemente exactas respecto a la conducta de los otros, en algunos casos las predicciones erróneas nos causan grandes dificultades.

En parte, la razón de esto es la naturaleza limitada de nuestra experiencia como individuos; por ejemplo, como en nuestra cultura las recompensas materiales tienen tanta importancia, es natural suponer que todos los hombres se encuentran motivados de modo similar; sin embargo, cuando el psicólogo social se asoma a la motivación humana, revisa todo el espectro de la existencia humana, desde los aborígenes de Australia hasta los obreros fabriles soviéticos y los granjeros japoneses.

Con tal perspectiva, lo probable es que las generalizaciones (o predicciones) acerca de la motivación humana resulten más válidas que las realizadas por un individuo con base en su propia y limitada experiencia personal. Antes de pasar a detallar otras partes de nuestra definición, un segundo punto merece mención: el tocante a la meta de poder controlar la conducta. Cuando se habla de "control" suele traerse a la mente del estudiante un estado policiaco o una sociedad tipo 1984. Desde luego, el control o la reglamentación pueden obviamente causar efectos negativos o perjudiciales; pero gran parte de nosotros estaremos de acuerdo en que convendría eliminar de la vida humana sucesos como las guerras, las enfermedades y el retardo mental, la pobreza, el prejuicio, el racismo. Cuando el psicólogo social habla del valor de poder "controlar" la conducta humana, está pensando en objetivos de este tipo. Primero, necesitamos comprender las causas; o, en otras palabras, poder predecir con exactitud la conducta humana. Cuando se logren realizar tales predicciones, estaremos en situación de regular o de controlar la conducta para lograr metas como las mencionadas con anterioridad.

CONDUCTA

Nuestra definición indica que la psicología social se interesa por estudiar la conducta individual. Aquí es necesario hacer hincapié en la palabra individual y precisar el significado del término "conducta". Aunque el psicólogo social se interesa en parte por el estudio de grupos, sean grandes o pequeños, formales o informales, el individuo constituye la unidad principal de análisis. En otras palabras, nos interesan los efectos que un individuo ejerce sobre los grupos y los efectos que, a su vez, los grupos ejercen sobre él. El estudio de los grupos en sí pertenece al campo de la sociología.

En contraste, el estudio de aquellos aspectos de la conducta no determinados por otras personas o por los productos de la cultura pertenece a varias áreas de la psicología. Se dirá más al respecto cuando se examinen las relaciones entre la psicología social y las otras ciencias. En nuestra definición, por "conducta" nos referimos a aquellos actos de un organismo susceptibles de ser observados, registrados y estudiados. La conducta es siempre el punto de partida en cualquier estudio psicológico, pero con base en la conducta solemos deducir procesos imposibles de estudiar directamente, como son la motivación o la percepción.

Es necesario mencionar aquí que el término "conducta" no se encuentra limitado a los actos verbales. En muchos casos, la verbalización realizada por los sujetos humanos proporciona datos para realizar investigaciones psicológicas. Al igual que sucede con otras conductas, las verbalizaciones suelen proporcionar un punto de partida para hacer deducciones respecto a procesos o atributos fundamentales.

ESTIMULOS SOCIALES

La parte final de nuestra definición que necesita una mayor explicación se relaciona con el enunciado de que nos interesa la conducta que está influida o afectada por estímulos sociales, como son otras personas o los productos de la cultura. Por otras personas nos referimos tanto a individuos como a grupos. Por ello, el psicólogo social estudia relaciones interpersonales como las existentes entre hermanos, entre jefe y empleado, entre doctor y paciente, entre madre e hijo, etc.

Además, se estudia al individuo como partícipe en situaciones de grupo. Incluimos en esto situaciones intra e intergrupales, así como situaciones sociales donde participan personas

que no constituyen grupos. Finalmente, al psicólogo social le interesan los efectos de los aspectos materiales y no materiales de la cultura.

Por "aspectos materiales" nos referimos a productos tangibles como aeroplanos, ciudades, televisores y la bomba atómica. Por aspectos "no materiales" nos referimos a cosas como el lenguaje, los valores, las normas sociales, etc. En capítulos ulteriores examinaremos esos temas con mayor detalle, incluyéndose entonces definiciones de términos como grupos, cultura, relaciones interpersonales, etc.; sin embargo, antes de pasar a eso, es necesario completar este panorama general de la psicología social examinando detalladamente la relación entre este campo y otras ciencias conductuales.

I.5 LA PSICOLOGIA SOCIAL Y SU RELACIÓN CON OTRAS CIENCIAS

Aunque la psicología social se encuentra íntimamente relacionada con las ciencias conductuales-la sociología, la antropología y la psicología-, no deja de tener relaciones con las ciencias sociales -las ciencias políticas, la historia y la economía-. Además, el psicólogo social suele hallar útiles los datos provenientes de la física y de la biología. Finalmente, en esta sección se verá que incluso las divisiones existentes entre la psicología social y las ciencias médicas resultan poco claras.

LAS CIENCIAS DE LA CONDUCTA

A la sociología, psicología y antropología se las conoce como "ciencias conductuales", ante todo porque están dedicadas a la conducta del hombre y de otros animales. Ahora bien, aunque todas tienen que ver con el estudio de la conducta, no se las puede considerar como ciencias competidoras en el sentido de que tengan como centro exactamente el

mismo material. En términos generales, aunque exista mucha sobre posición, cabe decir que la psicología estudia la conducta de organismos individuales, mientras que la sociología se interesa por el estudio de los organismos en grupos. Por otra parte, el antropólogo se ha dedicado tradicionalmente a estudiar al hombre primitivo.

LA PSICOLOGIA SOCIAL Y LA PSICOLOGIA GENERAL

Suele situarse a la psicología social entre las áreas especializadas de la psicología; pero, a diferencia de otras especialidades pertenecientes a tal campo -como son la psicología clínica, la experimental, la industrial y la educativa-, es frecuente que a la psicología social se la enseñe en la carrera de sociología. Por ello, puede decirse que es intermedia entre la sociología y la psicología.

La unidad de análisis en la psicología social es el individuo, pero suele estudiarse la conducta individual en el contexto de situaciones de grupo. Cuando se está comparando la psicología social con la psicología general, otro punto de interés es la frecuencia con que la primera se interesa en problemas que también preocupan a otros psicólogos. Por ello, el psicólogo social podrá estudiar el papel de las relaciones interpersonales en las enfermedades mentales o las influencias de los factores sociales y culturales en el logro escolar o en el desarrollo cognoscitivo. De aquí que, una vez más, sea necesario subrayar que las líneas divisorias entre las ciencias conductuales y también entre las áreas de estudio especializadas existentes en esas ciencias son menos nítidas de lo que pueda parecer a primera vista.

LA PSICOLOGIA SOCIAL Y LA SOCIOLOGIA

Como se dijo antes, suele enseñarse la psicología social en la carrera de sociología. Por ello, el psicólogo social se encuentra igualmente a gusto entre sociólogos que entre psicólogos. De hecho, la historia de esta ciencia, tal como ha sido descrita antes en este capítulo, indica que tanto los sociólogos como los psicólogos han contribuido a su desarrollo; sin embargo, como ya se dijo anteriormente, al sociólogo le interesan ante todo los grupos de individuos, a diferencia del psicólogo social, cuyo principal interés consiste en estudiar la conducta individual.

LA ANTROPOLOGIA Y LA PSICOLOGIA SOCIAL

La antropología se ha interesado tradicionalmente por estudiar los pueblos primitivos, sus organizaciones sociales, sus sistemas de parentesco, sus valores, etc. Ahora bien, el moderno antropólogo cultural estudia frecuentemente esos y otros problemas en las sociedades industriales y, en tal sentido, suele manejar muchos problemas que también el sociólogo toca. Los datos que, en todo el mundo, los antropólogos culturales han reunido sobre los pueblos primitivos son de gran importancia para el psicólogo social, ante todo porque constituyen un método para evitar el etnocentrismo.

El término etnocentrismo significa literalmente estar centrado en la cultura propia. En otras palabras, cuando se nos cría en cierta cultura, los valores, motivos, aspiraciones y demás características de tal cultura tienden a colorear nuestro punto de vista sobre la conducta de otras personas situadas en sus propias culturas; por ejemplo, competir es parte tan integral de la vida en nuestra cultura, que quizá la supongamos característica de los seres humanos en general; pero los antropólogos nos informan que existen sociedades

en las cuales prácticamente se desconoce la competición; es decir, tal conducta debe estar culturalmente determinada.

Otro punto que vale la pena mencionar aquí es que el haber sido criados en una clase social o en determinada parte de una sociedad influye sobre el punto de vista que se tenga acerca de personas criadas en una clase diferente; por ejemplo, los criados en la clase alta miden la conducta de quienes pertenecen a otras clases de acuerdo con los valores, motivos propios, etc. En consecuencia, los datos reunidos por sociólogos que estudian estos aspectos como diferencias de clase en la conducta nos ayudan a considerar de modo objetivo la conducta propia y la de otros.

LAS CIENCIAS MÉDICAS

Los legos suelen confundir a la psicología con la psiquiatría y con el psicoanálisis. Desde luego, la psicología tiene fronteras más amplias que cualquiera de los otros dos campos, ya que incluyen el estudio de la conducta normal y de la anormal. Además, existen diferencias en el adiestramiento y en las actividades profesionales realizadas en esos campos; pero, aunque existen diferencias, tal como ocurre con otras disciplinas mencionadas anteriormente, también se da una sobre posición considerable; por ejemplo, algunos psicoanalistas modernos se portan prácticamente como psicólogos sociales en su modo de enfocar las enfermedades mentales, pues lo consideran producto de aberraciones en la interacción social.

Pero la psicología social también se relaciona con las ciencias médicas de otras maneras. Hoy día, prácticamente toda facultad de medicina incluye psicólogos en su cuerpo facultativo y, con frecuencia, tales facultades tienen también un departamento de ciencias conductuales, lo que se adapta al moderno punto de vista "holístico" aplicado a la

medicina. Ya no se educa a los médicos para que consideren y traten las enfermedades como procesos ajenos a los seres humanos afectados por ellas, pues las investigaciones han demostrado que las características conductuales de los pacientes suelen influir sobre el curso de ciertas enfermedades y sobre la respuesta dada por el enfermo al tratamiento.

OTRAS CIENCIAS Y SU RELACION CON LA PSICOLOGIA SOCIAL

La historia, la economía y las ciencias políticas suelen ser de gran importancia para el psicólogo social que está intentando comprender la conducta humana; por ejemplo, en este libro se verá, cuando se estudien los conflictos sociales, que los factores históricos, económicos y políticos tienen con frecuencia tanta importancia como los sociopsicológicos en ayudar a comprender tales problemas.

La biología es otra disciplina importante para el psicólogo social; por ejemplo, la fisiología nos ayuda a comprender el funcionamiento del sistema nervioso y de los órganos sensoriales, lo que a su vez es de importancia para comprender la conducta. La genética nos ayuda a comprender el papel de los factores hereditarios en la conducta y la nueva ciencia de la ecología nos enseña algo sobre las interrelaciones de los organismos vivos con su ambiente. Finalmente, el psicólogo social ha tomado de las ciencias físicas cierto número de instrumentos de investigación, como son los galvanómetros, las computadoras y los dispositivos para medir el tiempo de reacción, aparatos que con frecuencia se utilizan en estudios de laboratorio sobre la conducta social. Además, los químicos han contribuido con conocimientos sobre el funcionamiento del sistema nervioso y del cerebro, lo que nos ha ayudado a comprender la conducta.

EL ENFOQUE INTERDISCIPLINARIO

Las relaciones entre la psicología social y las otras disciplinas presentadas antes indican que existe una considerable sobre posición tanto en la materia como en la metodología de investigación. Se ve esto, particularmente, en las ciencias conductuales y en las sociales; pero, al mismo tiempo que se da una notable sobre posición, esas disciplinas trabajan de hecho a "niveles" diferentes; por ejemplo, el sociólogo toma al grupo humano como problema central, mientras que el psicólogo social se interesa por el individuo.

En muchos casos, ambos enfocan el mismo problema -por ejemplo, las relaciones intergrupales, pero usando diferentes unidades de análisis y conceptos diferentes. Debe recordarse aquí que, si se está consciente de las diferencias de niveles, podemos evitar las ideas no relacionadas que hay en las distintas disciplinas y, al mismo tiempo, eliminar discusiones infructuosas respecto a cuáles son las unidades de análisis adecuadas y los conceptos convenientes.

La idea más importante inherente al enfoque interdisciplinario para estudiar la conducta es que, si se trabaja en colaboración y no compitiendo, los científicos conductuales terminarán teniendo una idea más totalizadora de la conducta. Por ello, el psicólogo social utiliza los hallazgos hechos en la sociología respecto a grupos, organizaciones sociales y productos de la cultura, que le ayudan a lograr una perspectiva del ambiente de grupo donde esté actuando el individuo.

El sociólogo aprovecha la psicología social en aquellas partes de su trabajo relacionadas con la conducta del individuo: los componentes de grupos. Además de todo esto, el enfoque interdisciplinario incluye, aparte de las ciencias sociales y las conductuales, las físicas; por ejemplo, empeñados en comprender la conducta, pedimos al físico información

acerca de las características físicas de los estímulos, al fisiólogo hechos relacionados con el funcionamiento del sistema nervioso, al genetista información acerca de la herencia del hombre y al zoólogo datos concernientes a las similitudes y diferencias que existen a lo largo de la escala filogenética. En pocas palabras, el enfoque interdisciplinario aplica a los problemas sociopsicológicos complejos los esfuerzos unificados de los científicos conductuales y de los físicos.

Como se dijera en un artículo reciente sobre los nuevos adelantos en las ciencias conductuales, no siempre es lo mejor estudiar la conducta humana siguiendo las líneas convencionales de disciplinas limitadas y aisladas de un modo convencional (Handy, 1966). De hecho, el persistir en atenerse a esto puede, a la larga, obstaculizar el progreso científico.

SITUACIONES Y METODOS DE INVESTIGACIÓN EN LA PSICOLOGIA SOCIAL

A fin de obtener conocimientos acerca de la conducta social, los psicólogos sociales recurren a varios métodos de investigación; por ejemplo, si se está interesado en el cambio de actitud, se puede llevar a los sujetos a un laboratorio, donde se les presentará material de estímulo en condiciones controladas. En otras circunstancias, el investigador podría estudiar el cambio de actitud en función de que los sujetos pasaron a vivir a un conjunto de apartamentos.

En otro caso, se podría investigar el problema simulando actitudes con ayuda de una computadora o comparando las actitudes hoy presentadas por un grupo particular con las que tuvo hace algunos años un grupo comparable. De este modo, vemos en dichos ejemplos que pueden utilizarse varios métodos para estudiar un mismo problema general.

Se puede clasificar a los métodos de investigación empleados para estudiar la conducta social de la siguiente manera: a) el método experimental; b) los estudios de campo; c) las técnicas de encuesta y de entrevista, y d) las simulaciones por computadora. Además, en ocasiones se emplean para investigar problemas específicos otras técnicas o métodos. Cada uno de esos métodos presenta sus ventajas y sus desventajas, y el método particular que elija un investigador estará determinado en parte por sus ventajas inherentes y, también en parte, por la naturaleza del problema en estudio.

EL METODO

En general, se suele preferir el método experimental a los demás porque el investigador tiene un mayor control sobre las variables participantes. Cuando la investigación incluye el método experimental, el investigador crea una situación cuando los efectos de las variables específicas en que se encuentra interesado quedan aislados de los efectos ejercidos por otras variables; por ejemplo, si el investigador está interesado en ver los efectos producidos por la presión social cuando se busca la conformidad, hará que los sujetos entren en el laboratorio de uno en uno y que, más tarde, participen con cómplices del experimentador en juzgar el largo de distintas líneas. En tal experimento se dice a cada individuo presente que elija, de tres líneas, aquella más semejante en su longitud a la que sirve de norma, que también está a la vista; pero sin que el sujeto lo sepa, el experimentador instruyó a sus cómplices para que, en ciertos ensayos, unánimemente eligieran la línea incorrecta.

Enseguida el experimentador registra en el número de ensayos donde el grupo unánimemente eligió mal, a aquellos en que el sujeto se ha conformado al juicio de la mayoría. Más tarde se pide al sujeto que realice los mismos juicios cuando ninguna

persona está presente. Esta situación de control proporciona la línea base para evaluar el desempeño del sujeto en la situación de grupo. Si el experimentador encuentra una diferencia de importancia entre los dos grupos de juicios realizados por el sujeto, podrá obtener la conclusión de que las presiones sociales -en este caso la presencia de otros que dan juicios unánimes- influyen en crear conformidad.

Ahora bien, solo se justificaría tal conclusión si el experimentador ha tomado medidas para eliminar la posibilidad de que puedan explicarse los resultados como consecuencia de otras variables; por ejemplo, ha de asegurarse de que, antes del experimento, el sujeto no se ha enterado de las instrucciones dadas a los ayudantes, que en las dos situaciones se empleen los mismos conjuntos de líneas y se las presente en el mismo orden, que el sujeto esté sentado a la misma distancia de las líneas en las dos situaciones, etc. En otras palabras, a fin de poder sacar en conclusión que las presiones sociales sí producen conformidad, el experimentador debe asegurarse de que no haya diferencias entre las dos situaciones, excepto en la variable independiente que se está estudiando. En este caso, la variable independiente es la presencia de otras personas que dan juicios unánimes.

ESTUDIOS DE LABORATORIO

El experimento descrito antes es un buen ejemplo del tipo de metodología preferido por muchos psicólogos sociales. Como ya se dijo, en el laboratorio suelen controlarse variables difíciles o imposibles de controlar en la "vida real", pero aunque en el laboratorio es posible lograr un grado de precisión, a menudo imposible de conseguir de alguna otra manera, tal tipo de investigación presenta sus desventajas. Por una parte, las investigaciones de laboratorio que incluyen como sujetos seres humanos resultan sumamente artificiales. Varios estudios de psicología social nos han hecho ver que las

personas se conducen de un modo muy diferente cuando saben que están participando en un experimento que en otras situaciones.

La simple presencia de una persona que esté registrando las palabras o la conducta del sujeto afectan a la conducta del mismo, como ha quedado comprobado en varios experimentos. Otro problema surge de que el experimentador a menudo "prepara" o manipula la situación de tal modo, que las generalizaciones hechas a partir de los resultados experimentales a las situaciones de la vida real son de dudosa validez; por ejemplo, se han empleado mucho estudiantes universitarios como sujetos de los estudios de laboratorio sobre cambio de actitud. Lo característico consiste en medir las actitudes de los sujetos, presentar algún material de estímulo -por ejemplo, una comunicación persuasiva y volver a medir las actitudes de los sujetos.

Un problema de importancia que se tiene en gran parte de esas investigaciones es que las actitudes estudiadas no suelen tener mayor fuerza en el sujeto. De hecho, cuando en el laboratorio se ha intentado cambiar actitudes muy firmes, se ha descubierto que resultan muy resistentes al cambio. En consecuencia, el investigador suele estudiar actitudes no muy firmes, descubre que ésta o aquella variable de procedimiento cambia y después intenta hacer generalizaciones a partir de esos hallazgos a situaciones en las que las actitudes en cuestión pudieran estar muy enraizadas en los sujetos. Por decirlo de otra manera, existe diferencia entre los medios efectivos usados para cambiar las actitudes que se tienen acerca de los remedios caseros para curar los catarros y los empleados para cambiar las actitudes hacia miembros de un grupo minoritario, hacia el país o hacia la Iglesia.

Vale la pena mencionar aquí otro punto, relacionado con la utilización de estudiantes universitarios como sujetos de experimentación. No se trata necesariamente de una desventaja en las investigaciones de laboratorio, ya que pueden emplearse otros tipos de sujeto; sin embargo, en la práctica real gran parte de las investigaciones de laboratorio realizadas por psicólogos sociales tienen como base ambientes universitarios y recurren a la utilización de estudiantes como sujetos. Claro, éstos no son necesariamente sujetos experimentales deficientes; sin embargo, en algunos casos, el emplear tales personas imposibilita la generalización de los resultados a otros tipos de sujetos.

Desde luego, el problema gira en decidir hasta dónde los estudiantes representan a la gente en general. Apenas es necesario indicar que los estudiantes universitarios no representan a la población en general; incluso, ni siquiera a aquel segmento de la población perteneciente a la misma división de edad, pues, por una parte, como grupo los estudiantes universitarios son más inteligentes, hablan con mayor fluidez y en general tienden a provenir de ambientes socioeconómicos relativamente homogéneos. Desde luego, también existen otras diferencias, pero los ejemplos dados bastan para demostrar que suele resultar sumamente peligroso hacer generalizaciones de poblaciones estudiantiles a poblaciones no estudiantiles.

Estudios con animales Si resulta peligroso el generalizar de poblaciones estudiantiles a las no estudiantiles, el hacerlo de poblaciones animales a poblaciones humanas conlleva riesgos aún mayores. Con ello no quiere decirse que nada pueda aprenderse sobre la conducta social si se estudian organismos infrahumanos. No, pues existen similitudes entre la conducta de los animales inferiores y la del hombre; y es debido a tales similitudes que incluso llegan a utilizarse animales para aprender más sobre la conducta humana. No obstante, aunque existen similitudes entre la conducta humana y la conducta

de los animales inferiores, también se presentan diferencias importantes que es necesario tener en cuenta. Claro, la de mayor importancia es que los seres humanos han adquirido un lenguaje. Como se verá en capítulos posteriores, la influencia de esta habilidad simbólica de la que brota el lenguaje, afecta virtualmente todo aspecto de la vida humana.

ESTUDIOS DE CAMPO

Estas son investigaciones científicas llevadas a cabo cuando no existen condiciones de laboratorio; por ejemplo, si se desea aprender sobre las influencias sociales en el uso de las drogas, quizá se decida observar la conducta de grupos de adolescentes en su ambiente natural. En un caso de este tipo, consideraciones éticas y legales impedirían investigar el problema en un laboratorio. En otros casos se realizan estudios de campo cuando resulta simplemente imposible investigar un problema particular en las condiciones controladas de un laboratorio; por ejemplo, cuando se desea estudiar la conducta individual en una situación de interacción colectiva como son las manifestaciones o las protestas de estudiantes. Desde luego, sería difícil, si no imposible, estudiar dicho problema en el laboratorio.

Los estudios de campo tienen una ventaja sobre los de laboratorio, pues, como ya se dijo antes, se realizan en condiciones reales, semejantes a las de la vida real. La principal desventaja de tales estudios es que el investigador por lo común no puede controlar o manipular las variables participantes.

Se toman las cosas como van sucediendo; sin embargo, es posible mejorar la precisión de los estudios de campo empleando varios observadores experimentados en lugar de uno, instruyéndolos de antemano sobre qué deben observar y recurriendo a la vez a

observadores participantes. Es observador participante aquel que forma parte esencial de la situación que se esté estudiando.

A diferencia del observador que permanece al margen del grupo, papel y lápiz en la mano, los sujetos toman al observador participante como parte integral de la situación. También se puede mejorar la precisión de los estudios de campo introduciendo atinadamente técnicas de laboratorio en puntos seleccionados; por ejemplo, si el investigador se interesa por las actitudes de los miembros del grupo entre sí y hacia miembros de otro grupo, pedirá a miembros del grupo que participen en una tarea donde se manifiesten tales actitudes. Después se dirá más sobre tales procedimientos. Baste indicar aquí que se dispone de tales técnicas y que se las ha empleado en estudios de campo.

INVESTIGACIÓN TRANSCULTURAL

La investigación en distintas culturas es un tipo de estudio de campo en el que pueden o no utilizarse métodos de laboratorio. Suele realizarse este tipo de investigación para determinar los parámetros o límites donde funcionan variables específicas; por ejemplo, en el estudio antes descrito sobre presiones sociales y conformidad, Asch (1955) descubrió que los sujetos estadounidenses, en su generalidad, se conforman a los juicios de grupo un 30% de las veces cuando tales juicios son incorrectos. Los estudios de campo tienen una ventaja sobre los de laboratorio, pues, como ya se dijo antes, se realizan en condiciones reales, semejantes a las de la vida real.

La principal desventaja de tales estudios es que el investigador por lo común no puede controlar o manipular las variables participantes. Se toman las cosas como van sucediendo; sin embargo, es posible mejorar la precisión de los estudios de campo empleando varios observadores experimentados en lugar de uno, instruyéndolos de

antemano sobre qué deben observar y recurriendo a la vez a observadores participantes. Es observador participante aquel que forma parte esencial de la situación que se esté estudiando. A diferencia del observador que permanece al margen del grupo, papel y lápiz en la mano, los sujetos toman al observador participante como parte integral de la situación.

Algunos psicólogos creen que estos resultados reflejan lo que ellos consideran una preocupación excesiva por la conformidad en la cultura estadounidense. No hubo bases para juzgar si tal afirmación era cierta o errónea mientras no se repitió el estudio en otras culturas. En 1965 se repitió el estudio de Asch en Brasil, Líbano, Hong Kong y Rodesia. Los resultados obtenidos en tal investigación transcultural manifestaron que los sujetos estadounidenses se conforman a la situación en más o menos el mismo grado que los sujetos de los tres primeros países y tan sólo en Rodesia se descubrió una mayor conformidad en este aspecto (Whittaker y Meade, 1967).

No es oportuno entrar aquí en las razones de esto. El ejemplo sirve para ilustrar que los estudios transculturales proporcionan una base para juzgar si los resultados experimentales reflejan rasgos únicos de una cultura en lo particular o si se los puede generalizar a otras culturas; o por decirlo de otra manera, "tal como se realiza gran parte de los estudios psicológicos dentro del marco de la cultura europea occidental, nunca se puede estar seguro si las relaciones descubiertas son válidas para toda la humanidad o si son un artefacto de alguna limitación o circunstancia especial de la cultura en las que se las descubrió" (Whiting, 1954). Con otro ejemplo bastará para que esto quede claro.

Entre otras cosas, los psicólogos interesados en la percepción se interesan por determinar cuáles aspectos de la misma han sido aprendidos y cuáles son funciones de la

estructura y la fisiología de los órganos sensoriales. Se trata de la así llamada controversia del "nativismo" contra el "empirismo". Quienes apoyan al primero creen que la percepción es en gran medida innata, mientras que los segundos consideran que el aprendizaje es muy importante en la percepción. Si, en cierto experimento, el investigador descubre que todos los sujetos perciben un estímulo de modo muy parecido, pudiera sacar en conclusión que tal aspecto de la percepción es innato

Los sujetos pertenecientes a las culturas occidentales casi sin excepción tienden a percibir más larga la línea de la izquierda. Si sólo se examinan esos resultados, será lógico sacar en conclusión que la susceptibilidad a tal ilusión está en función de la estructura del aparato sensorial o, en otras palabras, que es innata; pero cuando se presenta la misma ilusión a sujetos de culturas no occidentales, se obtienen resultados diferentes. Gran parte de los sujetos pertenecientes a sociedades primitivas no captan la ilusión.

El que no todos los seres humanos perciban la ilusión de la misma manera hace pensar que, de algún modo, las diferencias culturales afectan este aspecto de la percepción. El punto que se debe recordar es que los estudios transculturales no dan, por lo menos, una base parcial para evaluar el papel que tienen los factores culturales en la conducta.

TECNICAS DE ENCUESTA Y ENTREVISTAS

Las encuestas o investigaciones sobre la opinión pública comenzaron en 1935, siendo George Gallup su iniciador; desde aquel entonces el número de organizaciones dedicadas a este campo ha ido aumentando sustancialmente. Además, las técnicas empleadas por los investigadores han sido refinadas al grado que presentan un elevado grado de precisión. El objeto de investigar la opinión pública es "obtener de un número selecto de personas (la muestra) respuestas a preguntas uniformes; de acuerdo con criterios considerados

atingentes, esas personas representan a todo el grupo de personas (el universo) sobre las que se desea tener información" (Hennesy, 1965). Suelen emplearse tales encuestas para obtener información sobre cualquier cosa, desde las actitudes de los votantes hasta saber si las amas de casa prefieren cierta marca de detergente por encima de las otras.

Cuando se realizan encuestas, es necesario seguir ciertos pasos. Primero, se aclara el tipo de información buscado. Segundo, se identifica el universo o la población a la que se dirigirá la encuesta. Tercero, se determinan el tamaño y las características de la muestra. Cuarto, se elabora el cuestionario. Quinto, se contratan y adiestran entrevistadores. Sexto, se realiza el trabajo de campo.

Finalmente, el séptimo consiste en procesar y analizar los datos reunidos por los entrevistadores. En la psicología social se tiene un ejemplo de este tipo de investigación en un estudio sobre el alcoholismo entre miembros de una importante tribu de indios estadounidenses. Dados los propósitos de la investigación, se ideó un cuestionario con base en estudios de este tipo en que habían participado sujetos de raza blanca y mediante conversaciones con miembros de la tribu india en cuestión. Enseguida se adiestró a entrevistadores indios para que, verbalmente, aplicaran el cuestionario; se grabaron las entrevistas para realizar más tarde una transcripción exacta. Mediante un cuestionario estandarizado y la reunión de datos a partir de gran número de sujetos, el investigador pudo llegar a varias conclusiones acerca del problema del alcoholismo en esta población; por ejemplo, descubrió que uno de cada tres miembros de la tribu que se encontraban por encima de los quince años bebía mucho y que el número de bebedores consuetudinarios iba aumentando rápidamente.

Además las pruebas indicaban que la incidencia de alcoholismo crónico duplicaba la de la población blanca; sin embargo, los datos más importantes se relacionaban con la causa de que el problema del alcoholismo fuera tan grande entre los indios estadounidenses si comparado con el existente entre sus vecinos blancos. En tal sentido, los datos hacen pensar, primero, que existen mayores presiones que llevan a beber. Un 40% de las personas pertenecientes al grupo de empleables se encontraba sin trabajo; gran parte de las familias vivía en casas de un cuarto, sin electricidad ni servicios sanitarios; entre la gente existía una fuerte tendencia a refrenar la agresividad o la conducta hostil cuando se encontraba sobria.

El segundo factor que parece explicar la mayor incidencia de alcoholismo tiene que ver con que no se sanciona el beber. Si un hombre gasta todo su dinero en licor, los parientes lo alimentarán y alimentarán a sus hijos, incluso aunque desapruében la conducta del hombre. Y dicho sea de paso, tal desaprobación no solía ser franca. Si la policía encarcela a un hombre por embriaguez, en muchos casos sus parientes venderán incluso los propios bienes para pagarle la fianza.

Las presiones sociales le prohíben a una mujer que abandone al esposo, no importa qué razones existan, incluyendo la embriaguez; de abandonarlo, se desaprobará tal conducta en mucho mayor medida que la de emborracharse mostrada por el marido. Es decir, en esta sociedad india las presiones que llevan a beber son mucho más fuertes que en la sociedad blanca y mucho más débiles las sanciones aplicadas a la conducta de beber. Resulta de esto un problema de alcoholismo que ha alcanzado proporciones muy serias en muchas reservaciones indias de la parte occidental de nuestro país (Whittaker, 1962, 1963).

Estudios de la actitud Estrechamente relacionados con las investigaciones por medio de encuestas de entrevistas están varios instrumentos o escalas diseñados para evaluar las actitudes o las opiniones de los sujetos. Los primeros de éstos, elaborados en las décadas de 1920 y 1930, eran muy directos y no intentaban corregir el propósito de la investigación; por ejemplo, se pedía a un sujeto que diera sus opiniones acerca de la integración escolar o del servicio gratis de autobuses. Los enfoques recientes recurren a situaciones disfrazadas en las que sin darse cuenta el sujeto manifiesta sus actitudes; por ejemplo, pudiera indicar las que tiene hacia el trabajo por la manera en que comenta fotografías de huelgas o de otras situaciones de conflicto obrero-patronal. En un capítulo ulterior examinaremos con mayor detalle los procedimientos para emplear tales instrumentos. Aquí, simplemente nos proponemos indicar que el empleo de escalas de actitud constituye uno de los principales métodos de investigación empleados hoy por el psicólogo social.

Estudios sociométricos Como ya se dijo, la sociometría es una técnica ideada por J. L. Moreno, útil para evaluar las atracciones, los rechazos y las indiferencias que caracterizan a los individuos en su interacción diaria. "Se han diseñado específicamente [los instrumentos sociométricos] para proporcionar una imagen sensible y objetiva de las relaciones interpersonales que existen dentro de un grupo. En consecuencia, son de singular importancia para el psicólogo social empíricamente orientado, sea que se interese por la investigación teóricamente deducida o por la aplicada" (Lindsey y Borgatta, 1954.) Por lo común, los estudios sociométricos consisten en pedir a cada miembro de un grupo que especifique cierto número de personas de su grupo con las que le gustaría participar en alguna actividad particular.

Además, debe indicar aquellas del grupo con las que no le gustaría participar en tal actividad. Se han empleado dichos estudios para investigar el liderazgo en grupos pequeños, el ajuste social, la cohesión de grupo y otros problemas. Suelen darse los resultados en forma de "sociogramas", como se indica en la figura 1.11. Las líneas continuas del diagrama indican elecciones de amistad mutuas, mientras que las líneas punteadas indican selecciones unilaterales.

SIMULACION POR MEDIO DE COMPUTADORAS

En la psicología social ha surgido recientemente un método de investigación que consiste en simular la conducta mediante el empleo de computadoras. En una simulación con computadora se representa a la conducta por medio de símbolos matemáticos, los que varían paso a paso para ir representando cambios en la conducta real, según van actuando sobre estas variables conocidas; por ejemplo, en un estudio sobre la conducta de votantes, Pool y otros (1965) intentaron predecir la conducta de los votantes en las elecciones presidenciales de 1960.

Sus propósitos no eran simplemente predecir el resultado de las elecciones, sino tomar datos reunidos antes de que los votantes se hubieran decidido y predecir cuál sería su decisión antes de que la hubieran tomado. Los investigadores trabajaron con cuestionarios tomados de unas 65 encuestas sobre opinión pública nacional realizadas en el pasado. Perforaron tarjetas para unos 130 000 sujetos. Se clasificaron los datos en 480 categorías, basadas en el tipo de votantes, hubo otra clasificación ulterior con base en el número de individuos que en cada categoría hubiera respondido de un modo particular a cada uno de los 52 reactivos separados.

Mediante teorías de la psicología social que conectan el modo en que las actitudes de las personas se relacionan con su manera de votar, pudieron simular las respuestas de los votantes a distintos modos de manejar reactivos de la elección. En el capítulo dedicado a actitudes examinaremos este estudio con mayor detalle. Lo importante es que las simulaciones con ayuda de computadoras han dado al psicólogo social una herramienta nueva para utilizar en sus investigaciones sobre la conducta social.

UNIDAD II

ORGANIZACIÓN Y ESTRUCTURA DE LOS GRUPOS

Gran parte de los psicólogos sociales hoy activos piensan que la conducta refleja la interacción de influencia que proviene a la vez del individuo en sí y del mundo que lo rodea. Por ello, rara vez se atribuye la conducta tan solo a características individuales como la personalidad o las actitudes y, por lo mismo, influencias sociales como las acciones de otras personas o los productos de la cultura rara vez basta para explicar la conducta del hombre.

En el pasado, algunos psicólogos elaboraron teorías de la conducta demasiado centrada en el individuo. Como se vio en el capítulo anterior, McDouglas veía la conducta social como instintiva por naturaleza. Las teorías psicoanalíticas tradicionales o clásicas, como la desarrollada por Freud, tiende a explicar la conducta con base casi exclusivamente en las características de la personalidad del individuo.

En otras palabras, si entendemos la personalidad de este, podremos explicar su conducta. En la posición contraria se encuentran algunos sociólogos cuyas teorías de la conducta social hacen hincapié en las influencias sociales al punto de pasar por alto las características de la conducta individual.

Se consideraba a la conducta social como una conformidad casi esclavizada a las presiones sociales. Dados los hallazgos hechos en las investigaciones contemporáneas, sabemos en la actualidad que ambos enfoques eran incorrectos. En hombre no es del todo independiente de las influencias surgidas en sus prójimos, ni tampoco es un organismo pasivo manejado y dirigido por tales fuerzas.

En este capítulo seguiremos estudiando la psicología social moderna al examinar algunos de los principios fundamentales que existen en este campo. Primero, analizaremos los conceptos generales de sociedad y cultura. Después pasaremos a examinar la influencia de la clase social y de la casta. Finalmente, dedicaremos nuestra atención a las características de los grupos, a los distintos tipos de grupos del cómo afecta a la conducta la pertenencia de grupos.

2.1 EL CONTEXTO SOCIAL

Se llama “Sociedad” al grupo mayor al que pertenece cualquier individuo. La sociedad está compuesta por una población de ambos sexos, es decir, hombre y mujer; y de todas las edades, organizada para cumplir distintos propósitos:

- a) Mantener el funcionamiento biológico de los miembros del grupo
- b) Reproducirse para que el grupo tenga nuevos miembros
- c) Socializar a los nuevos miembros, para que funcionen como adultos
- d) Producir y distribuir los bienes y servicio necesarios para la vida
- e) Mantener el orden dentro del grupo y entre el grupo y las personas ajenas a el
- f) Definir el “significado de la vida” y mantener la motivación de supervivencia, así como dedicarse a actividades necesarias para esta última (Bennett y Tumi, 1948).

Además, en una sociedad del individuo tiende a compartir con los demás varias creencias, actitudes y formas comunes de actuar (Green, 1972).

Por otra parte, la cultura significa “los conocimientos, creencias, artes, valores morales, leyes, costumbres y cualesquier otras capacidades y hábitos que el hombre haya ido adquiriendo como miembro de una sociedad “(Kroeber, 1948).

Como se ve, sociedad y cultura son conceptos íntimamente relacionados. Ninguna cultura puede existir sin una sociedad, y al revés; al menos, tal sucede con el hombre; donde no hay sociedad sin cultura. Por lo mismo, sociedad significa la organización y la estructura de los grupos más grandes donde viven los seres humanos, mientras que cultura se refiere al contenido o a los productos resultantes de tales organizaciones; o por decirlo de otro modo, “la sociedad es un pueblo, mientras que cultura no es un pueblo, si no maneras de actuar” (Hoebel, 1966).

2.2 SOCIEDADES HUMANAS Y ANIMALES

Aparte del hombre, muchos otros organismos viven en sociedades.

“Animales sociales” como las hormigas, las abejas, las termitas y los monos viven en sociedades organizadas; por ejemplo, algunas especies de hormigas viven en comunidades compuestas por miles de miembros, cada uno de los cuales realiza actividades especiales:

1. Dar a luz
2. Cuidar
3. Criar
4. Proporcionar comida a la comunidad
5. alimentar a otros miembros

6. Dedicarse a la guerra en grupos
7. Cultivar hongos alimenticios
8. Dar <<situación real>> a los jóvenes, dedicarse a proyectos de ingeniería y adiestrar a otros insectos para que se convierta en esclavos dóciles. (Lindesmith, Strauss y Denzil, 1975).

La cuestión está en saber si tal especialización de la función surge de modo parecido a la división del trabajo en las sociedades humanas. Al parecer, la respuesta es un no definitivo.

Wilson (1965) piensa que gran parte de la organización de la sociedad de insectos está en función de “un complejo de señales químicas, cuyas identidades apenas hemos comenzado a captar mediante la combinación del análisis químico y estudios detallados de las glándulas exoclinas”. Hoy día se ha identificado unas nueve categorías de respuestas que, en gran medida o completamente, funciona por señales químicas: arma, atracción sencilla, reclutamiento, limpieza, intercambio de líquidos, intercambio de partículas sólidas de alimento, facilitación, reconocimiento y determinación de la casta (LindaUer, 1965).

Los biólogos y psicólogos que estudian las sociedades de insectos piensan que muchas de las diferencias conductuales que captamos están determinadas, ante todo, por la estructura biológica de los insectos como individuos; por ejemplo, la anatomía de la reina es muy distinta a la de la obrera y a su vez, la de esta a la del soldado. Además, mucha autoridad en este campo nos dice que las conductas de las hormigas han cambiado muy poco en millones de años y sabemos también que ningún cambio anatómico de importancia ha ocurrido desde la prehistoria.

Claro, esto no significa que todos los organismos sean incapaces de aprender o que el aprendizaje no afecte a la conducta de dichos animales; pero el aprendizaje tiende a ser de importancia menor por que no se lo transmite a una generación a la siguiente. En otras palabras, cada insecto aprende por sí mismo.

Lindesmith, Strauss y Denzil (1975) Surgiere que “se puede subrayar la preponderancia de factores biológicos en el patrón social de los insectos llamándolos biosocial y de los factores psicológicos (o del aprendizaje) que existe en el patrón humano llamándolo psicosocial”.

El lenguaje es el principal factor de diferenciación entre las sociedades humanas y las de otras especies. Yendo más a fondo, lo que pone aparte a las sociedades humanas es la habilidad simbólica o conceptual de la que surge el lenguaje. También es una habilidad simbólica la que determina que el hombre haya producido una cultura y los otros animales no.

Si se compara la conducta humana con la de otros animales, se observan algunas diferencias notables, de importancia para la vida social.

Dada su relativa falta de habilidad para utilizar símbolos, los animales se encuentran limitados a las situaciones concretas inmediatas en su ya clásico libro *The Mentality Of Apes*, Köhler(1925) indico que tal limitación abarca tiempo y espacio. Afirio que el chimpancé vive en el presente y que su habilidad para resolver problemas está determinada en gran parte por "la manera visual en que capte la situación". Pueden utilizar como herramientas varas y otros objetos, pero por lo general únicamente cuando los encuentran cerca del problema por resolver. Si se los lleva a la parte posterior de la jaula

ya no los encuentra como herramientas potenciales, incluso aunque el chimpancé las haya usado antes como tales.

Otra limitación muy importante que vemos en la conducta animal, comparada con la del hombre, es la relativa incapacidad de los animales para trabajar cooperando unos con los otros. En uno de sus experimentos más conocidos, Köhler (1925) adiestro a varios chimpancés para que erigieran estructuras consistentes en tres cajas, puesta una encima de la otra y con ello logran llegar a unos plátanos colocados en la parte superior de la jaula. Más tarde, cuando se situó en la misma jaula a varios chimpancés así adiestrados, se pusieron a trabajar como si estuvieran solos. Hubo peleas y fracasos repetidos, hasta que, finalmente, un animal, trabajo solo, logro terminar la estructura y asegurarse la fruta, que conservo para sí.

Claro está que, en algunas situaciones, los animales si trabajan en cooperación. Todos hemos visto películas en que animales como León o el perro cazan en grupo. Un animal puede mostrarse para atraer a la presa donde, escondió en la hierba, aguarda otro animal de presa; pero ocurre que tal conducta de cooperación entre los animales inferiores "está determinada por mecanismos heredado y ni por metas y planes preparados en cooperación" (Lindesmith y Strauss, 1968).

Por ello, las culturas humanas están compuestas de creencias, valores, ideas y formas de conducta compartidos por todos los simbólicamente. Transmitidos de un individuo a otro y de una generación a la siguiente. El resto de los animales no tiene cultura, ante todo por lo limitado de su habilidad para formular y emplear símbolos. Además, aunque, aparte del hombre, muchas especies de animales viven en sociedades donde existen funciones

especializadas, no se aprende tal división del trabajo, sino que más bien tiene como base la especialización biológica.

¿No puedes enseñar algo acerca de la conducta social del hombre el estudiar tal conducta en otros animales? Si, el estudio sobre conducta social animal proporciona “un cuadro de mecanismo de respuesta y recursos de adaptación que, de manera gradual, van ganando en y en variabilidad según se asciende por la escala evolutiva, hasta llegar al hombre”. En segundo lugar, el estudiar la conducta subhumana “pone en foco las diferencias existentes entre organismos con distintos grados de complejidad” (Lindesmith y Strauss, 1968).

En otras palabras, investigar la conducta de organismos subhumanos nos permite formarnos conceptos de la similitud y diferencias que hay entre la conducta social del hombre y la de los animales.

2.3 CLASE SOCIAL Y ALTA

Una clase social está compuesta por varios individuos y pertenecientes a una sociedad, quienes comparen un estatus distintivo y quienes, mediante el funcionamiento de los papeles asociados en ese estatus, adquieren consciencia de que tienen intereses comunes, opuestos a los rasgos e intereses de otros grupos (Hoebel, 1966).

En tal definición el término “estatus” significa la posición social d un individuo respecto a otros miembros de su sociedad o grupo, mientras que la palabra “papel” significa la conducta usualmente asociada con un estatus particular.

Entre los científicos de la conducta no hay acuerdo unánime respecto así las clases sociales son clasificaciones validad; sin embargo, se ha venido empleando el termino ampliamente en muchas investigaciones. Además, distintos investigadores suelen utilizar el

término “clase social” de distinta manera. En algunos casos se ha considerado la clase social desde un enfoque estrictamente económico, como en la teoría elaborada por Carlos Marx.

En otros casos se le ha definido estadísticamente, empleándose como criterio las ocupaciones o los niveles de ingreso. Además, para algunos, “clase social” es sinónimo de estatus socioeconómicos, el que está compuesto de ocupación, ingresos y educación.

Cuando las clases sociales están determinadas por la herencia o por el requerimiento de que la persona se case únicamente dentro de su propio grupo, las llamamos “castas”. Al menos en teoría, a un individuo le es imposible escapar de su casta, mientras que, por otra parte, e algunas sociedades es relativamente fácil pasa de una clase a otra.

Las castas se originaron en la india, hace más de tres mil años, como un medio para que los arios, conquistadores de piel blanca venidos del centro de Asia, controlaran a los drávidas, de piel más oscura y que venían en el subcontinente. De hecho, la palabra sanscrita para casta, yarna, significa “color”. Desde el momento en que originaron las castas, el sistema ha estado unido a la religión hindú, y a los hindúes se les enseñó que los más bajos entre ellos habían nacido para servir a sus superiores.

El aspirar a los privilegios pertenecientes a otra casta es pecar contra los principios fundamentales de la religión hindú. Un intocable que vivía en la india ante de la independencia, de seguro no habría ido a la escuela. En aquellos días talvez hubiera tenido que tocar una campanilla o gritar que se estaba acercando según transitaba por algún camino.

Tan así ocurría, que los bramiles no permitían que un intocable los mirara; mucho menos que la sombra de aquel callera sobre ellos y muchísimo menos que un simple rose de ropa los profanara. Hoy día estas cosas han cambiado algo en la india, en especial en las zonas urbanas; pero incluso aunque el gobierno del país se ha ocupado de la erradicación de las castas, los empleados dedicados a aplicar el programa suelen verse abrumados por la magnitud del problema.

LAS CLASES SOCIALES EN ESTADOS UNIDOS DE AMERICA

En la sociedad Estadunidense y en otras, las clases han sido diferenciadas de acuerdo con estilos de vida relativamente singularidades. Hoy día, esto es menos cierto en estados unidos que en el pasado, pero, incluso en la unión americana contemporánea, `de poderse establecer clases sociales a lo ancho de la nación, el «estilo de vida» seria la característica situada más arriba en cualquier intento para lograr esto` (Green, 1968).

Se puede caracterizar de la siguiente manera el estilo de vida de la clase alta en estados unidos: 'los miembros de la clase alta no luchan de ni un modo obvio, pues a ningún sitio van... ya se encuentran allí. El ideal de la clase alta es mostrar una fría reserva ante los extraños y una tranquila autosuficiencia dentro del círculo íntimo. Si la opción es razonable se preferirán las cosas del pasado por encima de las nuevas. Nunca deben manifestarse ostentosamente la riqueza pues, no debe existir interés en despertar la envidia de quienes tienen menos.

Se reaccionan con indiferencia ante la ropa de moda o la nueva; o, al menos, tal ocurre en los círculos clase alta firmes. Se observa la actitud «adecuada» hacia los extraños, el abogado y los sirvientes. La clase alta ha tendido a adoptar una vida de recelo que, acaso de su costo, hasta hace poco estaba negada a la clase media. Hablamos, por ejemplo, del

críquet, del Polo y la navegación. A dicho nivel- el logro educativo apenas tiene prestigio. Lo que cuenta es a ver asistido a la Universidad adecuada, no la clase del título universitario recibido`.

En contraste con el estilo de vida en la clase alta, la clase media"... Esta caracterizado por que lucha por tener buen éxito. Se trata de subir y de progresar. La clase media está dedicada a manipular a las personas y los símbolos de poder. Es importante poder presentar pruebas tangibles del triunfo, como son un título universitario, un automóvil, una casa nueva, pertenecía o un puesto de mando en la iglesia del barrio, en cuestiones cívicas o en organizaciones formales.

Es la clase media la que participa activamente en distintas causas y organizaciones. Llevada por la tendencia a comprometer el presente en bien del futuro, hace un fetiche de limpieza, en las regularidades y de la responsabilidad, y de todo esto en gran medida para asegurar que quienes pueden poner en peligro el futuro de esta gente no lo hagan. Se repuesta la educación como un logro de hoy, pero se la toma ante todo como medio para mejorar el estatus. La gente de clase media es vulnerable y se siente insegura, tanto económica como psicológicamente. Lucha más que cualquier otra clase social siendo mayores sus probabilidades de frustración".

Por otra parte, la persona de clase baja "... Tienen mostrarse concreta, personal y literal. Por lo común, tiene poca habilidad para captar el punto de vista ajeno. Su perspectiva es limitada como también lo es su capacidad de comprender el mundo que lo rodea. En términos muy generales si se la compara con personas de clase media tiende a ser más tradicional, mas <<a la antigua>> religiosa de un modo literal y patriarcal su hogar está centrado en la familia, pero no en los niños. Poco interesada en la política, tiende a lo

liberal en cuestiones de bienestar social, pero a lo <<nada liberal>> respecto a las libertadoras civiles y a la política exterior. Desea que sus hijos se eduquen, pero tienden a ser suspicaz con las ideas y se sienten alineada del mundo e la educación formal.

La gente de clase baja alta define el triunfo casi exclusivamente con base en el dinero y las posiciones caras la gente de clase media mira la televisión, pero como saben lo que eso significa, tienden a ver futuramente. Por lo contrario, la clase baje alta se siente orgullosa por lo que sabe acerca de los personajes de la serie televisada. La persona de la clase baja comparte un rasgo con el aristócrata: no lucha, pero a diferencia de este último, suele mostrarse resignada a su baja situación y, a diferencia de las personas de clase medias, viven en el presente, no lo hipoteca por el futuro"(Gleern, 1968).

De acuerdo con Brown (1965), en estados unidos la ocupación se está volviendo rápidamente el determinante principal del estatus. En este país el estilo de vida de una unidad familiar está dependiendo cada vez más de la ocupación del padre, según dice Brown. Por lo mismo es de preguntarte hasta donde puede afirmarse que, hoy día, estado unido tiene una estructura de clases. Por lo que ha indicado Green 1968 "en la unión americana actual la conducta de lucha está orientada a obtener el triunfo y prestigio de la profesión elegida, así como el poder económico o político, está perdiendo terreno la importancia de las relaciones clase-comunidad".

RAZA Y CLASE SOCIAL

Los ejemplos anteriores de conducta diferencial respecto a la clase social indican que para el psicólogo social es de considerable importancia comprender los antecedentes de clase. En ulteriores capítulos se verá que los patrones de la crianza infantil de la clase baja y media son sumamente diferentes a la de nuestro país. También veremos que las clases

sociales se diferencian muchísimo por los valores relacionados con el logro e incluso con la conducta sexual. También es de considerable importancia comprender a las clases sociales para llegar a comprender la conducta de los negros estadounidenses y de otros grupos minoritarios.

Aproximadamente tres cuartas partes de los negros estadounidenses viven hoy en ciudades, en su mayoría sujetos a condiciones de hacinamiento e higiene deficiente. Muchos estadounidenses blancos tienden a considerar a los negros como si estos confirmaran una clase social; sin embargo, Frazier (1957) ha escrito del siguiente modo al sistema de clase de los negros estadounidenses en las ciudades del norte: en la comunidad negra del norte la clase baja compone dos terceras persona artes de la población. En dicha clase tenemos gran número de obreros no calificados, quienes obtienen salarios precarios y sobreviven gracias a trabajos irregulares y a la ayuda del gobierno.

Aquí se encuentra gran parte de los que vienen del Sur y los distingue de la clase media negra no solo debido al trabajo o a sus bajos ingresos, sino también a ciertas formas de conducta como son una relativa falta de motivación de logro. La clase baja tiende a concentrarse en ghettos o barrios bajos y se apila en edificios de departamentos viejos o en casa ruinosas. En esta zona las escalas públicas están por lo general deterioradas y poca relación tiene con la vida de los vecinos. Incluso la iglesia, que llena un papel importante en la vida de la clase media, está ausente o se la ve representada en cualquier tipo de casa.

En las zonas urbanas del norte ha ido surgiendo una clase media bastante numerosa y bien definida. Incluye tal clase oficinista, obreros calificados, bomberos, empleados postales, policías, etc. A causa de sus ingresos adecuados, el negro de clase media puede mantener lo que es considera un modo de vida deseable lucha constantemente por escapar de los

barrios habitadas por la clase baja, pasando a menudo a edificios de departamentos ocupados por personas de niveles similares.

En las familias de clase media en padre asume la responsabilidad de mantener a la familia y a menudo se siente orgulloso de que su esposa no necesite trabajar. En esta clase social los padres desean que sus hijos se conformen a las normas morales convencionales y que eviten conductas asociadas con un estatus de clase baja. La clase media se muestra muy consciente de su raza y, por lo mismo el no lograr mantener la respetabilidad inunda conducta moral es una crítica a la raza.

En la clase alta sé si mucho el profesional negro. También en ella se encuentran maestros de escuela, en gran medida debido a la singularidad de su posición; sin embargo, también participan en esto la familia, el color, los ingresos, los factores personales y el estilo de vida. En las comunidades negras, especialmente en el norte, ha surgido una clase de personas elegibles para la clase alta debido a sus ingresos, pero de hecho inaceptable debido a su antecedente familiar y educativo y por qué participa en actividades ilegales.

Los rituales sociales tienen un papel importante en la vida de la clase alta, sobre todo se les ve reflejado en divisiones costosas. Numerosos clubes sociales, en algunos de los cuales se duplica considerablemente la pertenencia, tienen como núcleos camarillas.

Borges (1962) ha comparado los sistemas de clase blanco y negro en una ciudad sureña. Frazier (1957) ha hecho una observación de importancia: si se integrará a la sociedad estadounidense a los negros de la clase alta, sus trabajos e ingresos los situarían en la clase media.

Y estas clases paralelas ¿representan en estados unidos un sistema de casta? Algunos científicos conductuales consideran que tal punto de vista tiene sus justificaciones. Hasta hace poco hubo mucha similitud entre la vida social existente en la India tradicional y la de Estados Unidos moderno; por ejemplo, hasta 1967 en Estados Unidos en muchos estados estuvo prohibido por ley el matrimonio entre razas.

Las oportunidades que veían en un ciudadano negro de entrar en ciertos trabajos eran muy limitadas o no existían en muchos lugares se obligaba por ley a la separación física de las distintas razas; pero, como Green (1968) ha dicho, “el ritmo de cambio en las relaciones raciales se ha ido acelerando año tras año y esto hace imposible determinar el grado en que los negros estadounidenses componen una casta”

Datos reunidos por De Vise (1968) reflejan la frustración económica sufrida por muchos cientos de miles de negros estadounidenses. En un estudio sobre la segregación y los gobiernos locales, De Vise encontró que “en Chicago, los negros graduados en una universidad ganaban menos que muchachos que habían abandonado sus estudios en la secundaria”. Agrega que “las familias negras donde dos miembros trabajan ganan menos que las blancas donde solo tienen un empleo”. Y, finalmente, en esta comparación entre residentes blancos y negros de Chicago, informa que el negro:

- a) Es más joven unos diez años
- b) Tiene un año menos de escuela
- c) Tiene cuatro veces más probabilidades de estar sin trabajo
- d) Tiene la mitad de probabilidades de tener un trabajo
- e) Tiene una tercera parte de probabilidades de ser vendedor o administrador

- f) Tiene tres veces más probabilidades de ser un obrero
- g) Tiene ocho veces mi probabilidad de ser un sirviente.

2.4 NATURALEZA DE LOS GRUPOS HUMANOS

La vida de prácticamente de todos los seres humanos está caracterizada por que se encuentran afiliados con otros seres humanos en grupo. No solamente ocurre que el hombre típico sea miembro de una sociedad y de una clase social en particular, pues en las sociedades complejas también es parte de muchos otros grupos y organizaciones: por ejemplo: el estudiante universitario es miembro de una familia, del cuerpo de estudiante de su escuela, tal vez de la reserva del ejército y frecuentemente de un club social tipo fraternidad.

El comerciante tiene su familia, pertenece a la Cámara del comercio, a una iglesia y a otras organizaciones, como pueden ser los Kiwanis o los Rotarios. Además, casi todos están afiliados a varios grupos pequeños e informales de amigos íntimos.

En este texto nos interesa ante todo la manera en que ser miembro de tales grupos y organizaciones afecta la conducta. Por psicólogos sociales en los últimos sesenta años indican claramente que la pertenencia a grupos afecta de manera diferencial a la conducta; o por decirlo de otro modo el ser humano como individuo no se completa igual cuando esta solo que cuando está en presencia de otro.

Los primeros intentos sistemáticos por descubrir el modo en que la conducta individual se ve afectada por otros resultan, en retrospectiva experimentos bastantes ingenuos. En 1924 F.

H. Allport se preocupaba ante todo de averiguar si la presencia de otro individuo facilitaba el desempeño de un sujeto o interfería con éste.

En uno de sus primeros experimentos los sujetos trabajaron solo en tareas como la de multiplicar la de razonar y la de eliminar vocales. Después se pidió a dichos sujetos que realizaran las mismas tareas en presencia de otros también dedicados a ellas. Allport descubrió que la cantidad y el vigor de las respuestas aumentaban cuando el individuo trabajaba en presencia de otros, pero al mismo tiempo se afectaba negativamente la calidad de trabajo.

Zajonc (1965) ha revisado varios estudios sobre "facilitación social" que se concentraban en como afectaba la conducta la presencia de espectadores pasivos y la presencia de otras personas activamente dedicadas a las mismas tareas. Saco en conclusión que la presencia de espectadores facilita la ejecución, pero inhibe el aprendizaje.

En el siguiente capítulo se presenta varios estudios de facilitación social, incluyendo algunos animales. Baste indicar por el momento que hemos sobrepasado a dichos estudios en lo que toca a especificar la interacción compleja de las variables que afectan a la conducta humana en las situaciones sociales.

VARIABLES QUE AFECTAN LA CONDUCTA SOCIAL

De los resultados obtenidos en infinidad de experimentos, hoy sabemos que no es la simple presencia o ausencia física de otras personas lo que afecta a la conducta de los individuos.

Tienen tremenda importancia factores como las relaciones entre los participantes. ¿Son estos amigos o enemigos? ¿Son de sexo y edades diferentes? ¿Son miembros de distintos grupos sociales? ¿Qué les parece la tarea, vitalmente importante o trivial?

Sherif y Sherif (1969) han resumido del siguiente modo las variables que afectan a la conducta en las situaciones sociales:

I. Variables relacionadas con los individuos participantes:

a) Variables relacionadas con las características de los individuos participantes, como son números de personas, edades respectivas, nivel de educación y logro profesional y social.

b) Variables relacionadas con la composición de los participantes en la situación respecto a la homogeneidad en la raza, la clase, etc.

c) Variable asociada a las relaciones interpersonales que existen entre los participantes. ¿Son extraños entre sí? ¿Qué son personalmente, amigos o enemigos? ¿En qué combinación? ¿Son miembros de un grupo? De ocurrir si, ¿presenta dicho grupo un nivel elevado de solidaridad o está unido débilmente?

II. Variables en lo que respecta a las características de la tarea, el problema o la ocasión de que se trate. ¿Cómo es? ¿Clara o ambigua, difícil o fácil, compleja o sencilla, habitual o nueva? ¿Existen modos y prácticas establecidos para manejar el problema? ¿En qué grado participan todos ellos?

III. Variables que pertenecen a la situación o a las circunstancias que lo rodean. Incluyen la atmosfera general de los elementos de interacción de que se disponga respecto al problema en cuestión y a la presencia o ausencia de otras personas relacionadas con la tarea; por ejemplo, recuérdese que hay una atmosfera adecuada para los idilios, para trabajar con efectividad, para resolver problemas y para que ocurran conversaciones en una reunión religiosa.

IV. Variables que tocan a la relación de cada individuo participante en lo particular con los tres grupos anteriores de variables. Se incluyen que respecto no su logo con el problema o la tarea, el grado en que resulta estar envuelto en el problema, su actitud hacia los otros participantes y su sensación de estar gusto en la situación.

Tal como los Sherif han notado, esas diferencias se relacionan interdependientemente; por ejemplo, si es diferente en el realizar la tarea en presencia de extraños o entre compañeros y la diferencia no desaparece si el participante se interesa mucho por la tarea e incluso si es experto en ella.

PROPIEDADES FUNDAMENTALES DE LOS GRUPOS.

Pídase a cualquier persona algunos ejemplos de grupos y probablemente dirá "varias personas que comen junta, una familia, el ejército, la gran ley de la iglesia, los miembros de un club deportivo, las personas que esperan para tomar su avión, los estudiantes de una clase, todos estos son grupos". Para el LEGO el término "grupo" simplemente significa un conjunto de personas con cierto grado de proximidad física y algún elemento en común.

¿Pueden sacarse conclusiones de un grupo aparentemente inagotable de” situaciones de grupo? ¿Se le puede dar una clasificación o categorización lógica a tales situaciones? ¿Hay necesidad de hacerlo? Para estas preguntas las respuestas son afirmativas. Como se verá, podemos clasificar las situaciones sociales y es esencial hacerlo si se quiere entender con la conducta humana.

SITUACIONES SOCIALES TRANSITORIAS Y SITUACIONES DE GRUPO.

Si pensamos en las situaciones sociales en las que nos encontramos, será obvio que algunas resultan transitorias por su naturaleza y otras de larga vida. En algunas, poco de común compartimos con el resto de las personas presente y, de hecho, estas no pueden ser por completo ajenas; por ejemplo, un conjunto de personas que estén esperando el avión o el tren son por completo extrañas entre si y solo las reúne un motivo.

En otras situaciones, como en un salón de clase, algo en común compartimos con quienes están allí presentes e interactuamos con ellos durante un periodo más largo, aunque los lazos sociales recíprocos puedan no ser muy fuertes. En otras más –digamos, la familia-, la interacción ocurre por toda una vida y los lazos sociales pueden resultar sumamente fuertes.

Es obvio, entonces, que las situaciones sociales van de unas vidas cortas y transitorias en la que poco en común tenemos con las demás personas, a una existencia larga, en la que hemos establecido los lazos interpersonales sumamente importantes en la determinación de nuestra conducta.

Incluso las situaciones sociales transitorias afectan a nuestra conducta, como ya lo había descubierto Allport y otro en la primera década de este siglo; pero las situaciones sociales en las que existen lazos mutuos, expectativas, lealtades y compromisos afectan dicha conducta de un modo más aun significativo.

DEFINICIÓN DE UN GRUPO

Tal como lo usa gran parte de los psicólogos sociales, el término “grupos” significa un conjunto de personas con ciertas características: primera, quienes descomponen un grupo tienen alguna motivación en común, causa de que se haya unido y de que continúen juntos. Además, la motivación es de tal naturaleza que exige la interacción de quienes componen el grupo para que logren una meta particular o satisfagan alguna necesidad. Por ello, aunque las personas que están aguardando para subir a un avión o entrar a un teatro tienen alguna motivación común, el satisfacer tal motivo no requiere que interactúen entre sí.

En segundo lugar, cuando en un lapso la gente interactúa para satisfacer algún motivo común, surgen expectativas reciprocas acerca de la conducta; por ejemplo, los miembros del grupo terminan sabiendo que siempre pueden contarse con que alguna persona se encarga de todo.

Tal vez otra termine siendo considera un payaso que a todos hacen reír en las fiestas-, pero no muy útil para los propósitos serios que el grupo tiene. Los miembros del grupo adquieren sus diferentes estatus oposiciones sociales En referencia a otros miembros.

Cómo se dijo antes un "papel" o conducta habitual queda asociada con un estatus particular, juntas, las relaciones del estatus y del papel que caracterizan a los grupos

reciben el nombre de "estructura" organización. Tercero, en los grupos las personas tienden a desarrollar normas de conducta que se conocen como "normas sociales", las estructuras constituyen creencias o valores compartidos, que gobiernan la conducta de los miembros de grupo.

Finalmente, los grupos afectan de modo distinto a la conducta de los miembros que lo componen; es decir, quienes pertenecen al grupo no se comportan igual cuando están solos que cuando se encuentran en presencia de otros miembros. En otras palabras, la posición o estatus que se tenga en un en el grupo, junto con el papel con esto relacionado, determinan la conducta. En el siguiente capítulo se examinarán con detalles de ejemplo de estos.

Entonces, puede definirse un grupo como una unidad social compuesta de varios individuos que comparten una motivación común, un conjunto de estatus y papeles distintivos y varias normas sociales que gobiernan su conducta en cuestión de importancia para ellos.

TIPOS DE GRUPOS.

Ya viendo diferenciado "grupos" de lo que hemos llamado "situaciones sociales transitorias" es el momento de ver si podemos categorizar o distinguir los diferentes tipos de grupos. Nuestra anterior exposición deja en claro que a la definición se adaptan muchos grupos diferentes. Algunos son grandes, como el ejército; otros, pequeños, como los clubes sociales de damas. Algunos están organizados formalmente, tienen reglas escritas y representantes elegidos; otros son reuniones flexibles de individuos que se juntan de cuando en cuando con propósitos sociales.

GRUPOS INFORMALES Y GRUPOS FORMALES.

Los psicólogos sociales suelen diferenciar entre los grupos organizados informalmente y los organizados formalmente. Estos últimos presentan una jerarquía de estatus explícita, para la que se ha elegido funcionarios y representantes y normas y reglamentos que gobiernan la conducta de los miembros; los primeros no tienen tales funcionarios, ni tampoco un código de conducta escrito; no obstante, sean formales o informales, todos los grupos tienen una estructura que consiste en relaciones de estatus y de papeles y en normas sociales que afectan a la conducta de los miembros. Además, todos los miembros de un grupo comparten cierta motivación común y tienden a comportarse de modo diferente a la situación de grupo y cuando están solos.

Otro punto de importancia es que los grupos informales a menudo se formalizan con el paso del tiempo. Muchas organizaciones formales de hoy día tuvieron inicios informales. También conviene recordar que los grupos formales organizados suelen incluir también conviene recordar que los grupos formales organizados suelen incluir en sí varios grupos pequeños e informales.

En muchos casos sólo se comprenden las actividades de los grupos grandes estudiando a los grupos pequeños e informales, a "las camarillas", que contienen, por ejemplo, uno de los primeros estudios sobre psicología Industrial se vio que reglamentar la tasa de producción está Unido de un modo más crucial a las relaciones interpersonales de los obreros dentro de sus grupos informales y a las normas de producción establecidas en esos grupos que a las normas impuestas por la dirección (Roethlisberger y DiCkson, 1939).

GRUPOS DE REFERENCIA Y GRUPOS DE PERTENENCIA.

Por lo examinado hasta el momento deberá ser obvio que los grupos a los cuales pertenecemos suelen afectar a nuestra conducta de un modo por lo examinado hasta el momento deberá ser obvio que los grupos a los cuales pertenecemos suelen afectar a nuestra conducta de un modo considerable. El ser un y hombre respetado de un grupo particular conlleva en cierto grado nuestra disposición a aceptar y obedecer las normas sociales de dicho grupo sean explícitas o implícitas; pero, ¿Y si nos vemos convertidos en miembros de un grupo particular contra nuestra voluntad? O ¿qué ocurre si pertenecemos a dos grupos, cada uno con normas sociales que chocan contra las del otro?

A los psicólogos sociales les ha resultado útil Designar como de referencia los grupos con los que el individuo se identifica psicológicamente. Por otra parte, aquellos a los que el individuo pertenece, pero con los que no necesariamente se identifica, se conoce como " grupo de pertenencia"; por tanto, No necesariamente equivalen en sí grupos de referencia y grupos de pertenencia. No es necesario ser miembro de un grupo particular para identificarse con él y, por lo mismo, No necesariamente hay identificación con aquellos grupos de los que se es miembro. Algunos ejemplos bastarán para aclarar esos puntos.

En las sociedades occidentales, donde suelen acontecer que un mismo individuo sea miembro de varios grupos, a veces surgen dilemas. Así el adolescente suele verse apesado entre las normas sociales de su familia y la de los grupos de compañeros. En muchos casos la familia deja de ser un grupo de referencia, incluso Aunque el individuo siga siendo miembro de ella. Por esto, la identificación varía de las normas sociales de un

grupo a las del otro. Prado (1958) demostró esto de modo muy convincente, en un estudio donde participaron dos grupos de muchachos, uno de preadolescentes y el otro de Posadolescentes.

Se pidió a los jóvenes que trajeran a sus padres y a sus mejores amigos a laboratorio, donde padres y amigos se dedicaron a un juego muy sencillo. Se pidió a los muchachos que juzgaran lo realizado por amigos y padres en el juego; Cómo era imposible saberlo con exactitud, los muchachos tenían que adivinar. Prado encontró que los preadolescentes, de modo casi unánime, consideraron que los padres habían estado mejor que los amigos; Pero los posadolescentes consideraron, de modo abrumador, que los amigos habían estado por encima de los padres.

Newcomb (1965) utilizó el concepto de grupo de referencia para estudiar el cambio en estudiantes del colegio Superior Benninton. Como en un capítulo ulterior examinaremos con mayor detalle tal estudio, baste indicar aquí si los estudiantes desplazaban su identificación de la familia al cuerpo de estudiantes, también cambiaban sus actitudes en cuestiones políticas y económicas. Si la familia continuaba siendo el grupo de referencia, los estudiantes conservaban sus actitudes económicas y políticas. En gran parte, las familias de los estudiantes tenían normas sociales diferentes a las del cuerpo estudiantil.

FORMACION DE GRUPOS

Como se dijo ya anteriormente, casi todo el grupo humano. Tienen un principio informal, aunque a veces uno o más individuos puedan decidir conscientemente formar un grupo, en muchas otras casas los grupos sorprenden encuentros casuales entre individuos como una motivación común. Según va interactuando entre sí y ven que tal interacción les

permite satisfacer necesidades comunes, Surgen una estructura de estatus y los papeles con ella asociados.

Las normas sociales (normas de conducta en situación de grupo) cristalizan de manera gradual y la conducta de los miembros, Como individuos, se ve afectada de modo diferente por la conducta de los otros participantes del grupo.

Hasta hace poco no se tenían estudios experimentales sobre la formación de grupos. Se observaban los existentes se formulaba Generalización es respecto a sus orígenes. Uno de los estudios más conocidos, tuvo como material una pandilla callejera y lo realizó un William F. Whyte (1943).

LA SOCIEDAD “DE ESQUINA”

Whyte, sociólogo, se mudó a un barrio Bajo de una gran ciudad de este de estados unidos y pudo observar la conducta de grupos jóvenes durante varios meses. Gran parte de aquellos no tenía el empleo y consideraban a los de su barrio “hombrecitos”. Sus actividades consistían, sobremanera, en reuniones en alguna esquina; Pero, aunque los miembros del grupo no percibían claramente la naturaleza organizada y sujeta a pautas de sus relaciones, Whyte Observó que tales relaciones si mostraba una organización muy nítida. Al atender al quién hablaba con quién, cuan a menudo y con el resultado, pudo determinar la estructura jerárquica del grupo.

GRUPOS CREADOS EXPERIMENTALMENTE

Sherif llevó a cabo tres experimentos sin relación (1953, 1955, 1961), en que el participaron muchachos de doce años de campamentos de verano. Sin que los jóvenes lo supieran, esos Campamentos eran en realidad terrenos de prueba para examinar varias

hipótesis relacionadas con la formación y el funcionamiento de grupos y con las relaciones intergrupo. Los “asesores de campo”, los “ayudantes de asesor”, el “director” y otros (con excepción de los cocineros) eran psicólogos sociales o estudiantes dragados en psicología.

Ninguno de los muchachos que participaron en esos experimentos se conocían antes de iniciarse el estudio. De hecho, los investigadores emplearon muchas horas en seleccionar a los participantes. Se eliminaron muchachos con experiencias anteriores N este tipo de campamentos, así como” casos problemas”. Los seleccionados eran de la misma clase y raza Y tenían la misma religión. Como se mencionó antes, no se conocían entre sí.

Ya se dijo que una condición para que se formen grupos es que entre los miembros haya una motivación común Que lleve a la interacción. Sherif Predijo que, por un lapso, Mientras los jóvenes estuvieran interactuando para lograr una serie de metas, crearían una organización de grupo con una jerarquía de status y papeles asociados con esta. Además, predijo que desarrollaría un conjunto de normas que serviría como base para las actitudes individuales de los miembros.

Era su llegada al campo, los muchachos fueron divididos en dos grupos iguales y se despidió que eligieran una cabaña. Enseguida Se les pidió que salieran a caminar campo y que hay comieran. Cada grupo partido por cuenta propia, llevando a la comida junta. Cuando decidiera comer, tenían que preparar el fuego, dividir la comida, decidir cómo dividirse las tareas, etc. Luego vinieron varias actividades de la misma índole, elegidas por los muchachos porque los atraían; sin embargo, los psicólogos sociales prepararon las cosas de tal modo que cada grupo tuvo que enfrentarse una serie de problemas cuya solución obligaba a la interacción y a la cooperación.

Con base en observación de patrones de relaciones de cada grupo a lo largo del tiempo, el experimentador pudo captar el surgimiento de una estructura de status. Cuando estaba dedicado a una actividad un muchacho podía hacerse cargo de todo, pero en la siguiente, era líder otro muchacho.

Tal como se predijo, la interacción continuar no sólo permitió el desarrollo de una estructura de status, con sus papeles asociados -liberal, etc.-, sino que también surgió ciertos números de normas sociales. En otras palabras, cada grupo cayó en modo preferido de hacer las cosas que se diferenciaban en los surgidos en otros grupos. Se estandarizaron las formas de conducta adecuada, al igual que las sanciones (castigo) para quienes se desviaban; por ejemplo, en uno de los grupos un miembro que se " hacia pato" o no ayudaba cuando el líder se lo pedía, tenía que eliminar el número especificado de piedras de la posa donde nadaban.

La obra de Sherif basta por ahora para indicar cómo surgen grupos pequeños e informales. Este investigador ha demostrado que la continua interacción entre individuos con una motivación en común genera una estructura de estatus y normas sociales que gobiernan la conducta de los miembros del grupo. No es necesario que tal estructura de status sea explícita ni tampoco que la perciban claramente los miembros del grupo y, por lo mismo, no es necesario que las normas sociales sean explícitas para que afecten notablemente a la conducta.

UNIDAD III

DINAMICA DE GRUPO

Como ya hemos visto, la vida social humana normal conlleva la afiliación de los individuos e los innumerables grupos. Desde la infancia hasta la vejez estamos asociados con otros en una sucesión de grupos grandes y pequeños, formales e informales. Todos ellos ejercen algún efecto en moldear nuestra conducta y, de hecho, en gran medida será incomprensible la conducta de un individuo si no se la ve en el contexto de esas afiliaciones sociales.

En este capítulo comenzaremos examinando con cierto detalle uno de los conceptos más importantes de la psicología social: las normas sociales. Comprender como estas afectan a la conducta, como se las forma y que características tienen ayuda, a su vez, a comprender la conformidad y la desviación. Después de esto, examinaremos estudio sobre la productividad y la efectividad en los grupos y pasaremos entonces a las relaciones interpersonales.

3.1 NORMAS SOCIALES

Como vimos en el capítulo anterior, una de las características más importante de todos los grupos es la creación de normas sociales, líneas de conducta que regulen el comportamiento y la experiencia de los miembros de un grupo, al menos en cuestiones de importancia de este.

Las normas no solo son importantes para comprender las actitudes y el cambio de actividad, como se verá en el capítulo ulterior, son también para comprender la

motivación, el funcionamiento cognoscitivo, la socialización y muchos otros temas de importancia para la psicología social.

CARACTERISTICAS DE LAS NORMAS

Al igual que otras características en los grupos, las normas sociales pueden ser formales y explícitas (Escritas en normas, reglamentos o leyes) o informales e implícitas (no escritas, pero si acatadas por los miembros del grupo). De acuerdo con McDavid y Harari (1968), “las normas pueden ser mecanismos conservadores, que tienden como regla a mantener el statu quo dentro del grupo.

Su función es análoga a la del giroscopio, pues proporcionan un impulso que sirve para mantener al grupo en el curso que inicialmente haya adoptado. Por ello resultan de un valor funcional considerable en mantener la organización de un grupo, e preservar la estabilidad de su estructura y guiarlo por la ruta que lo lleve a sus objetivos.

Normas y valores se parecen mucho. Suele emplearse la palabra “valores” para nombrar una u otra de las normas principales de una sociedad, como serian la libertad, la igualdad, la justicia, etc.; Sin embargo, cada una de estas no es una norma o un producto de la herencia social humana en menor medida que la más trivial costumbre social (Nisbert, 1970).

Como lo ha expresado Sherif y Sherif (1969), las normas sociales “se refiere a todos los productos de la interacción social compartidos por los participantes y que reglamentan sus conductas como individuos. A diferencia del termino <<norma>> en, digamos, el estudio del desarrollo del niño, una norma social no necesariamente se refiere a la

conducta promedio observada en el grupo. A decir verdad, muchas normas representan lo que, quienes la comparten, consideran lo ideal.

Finalmente, toda norma social conlleva algún tipo de sanción o forma de retribución utilizada por el grupo cuando hay violaciones o desviaciones. La sanción puede ser moderada o dura, al depender esto de la importancia que la norma tenga para el grupo. Por lo mismo, los límites de conducta permisible relacionada con ciertas normas pueden estar sumamente restringidos o ser muy amplios, dependiendo esto de la importancia de la norma para el grupo.

Las sanciones pueden ser concretas y explícitas, como la sentencia ya modificada para crímenes como el asesinato o la violación. También puede ser general o implícita. De este modo, “el ridículo, la burla pública y la amenaza de contar a la gente algo son sanciones en un sentido tan estricto como las leyes, la policía y los juzgados” (Nisbert, 1970).

COMO AFECTAN LAS NORMAS A LA CONDUCTA

Ahora que ya se han examinado algunas de las características generales de las normas, estamos listos para ver ejemplos de cómo las normas afectan a la conducta y no se la pueden separar de modas, novedades, estilos, costumbres y tradiciones de todo tipo. Como adultos, nuestra conducta está influida a tal grado por las normas, y a lo hecho.

Sin entrar en este momento en un examen detallado de la socialización, piensen que en todas las cosas que el niño necesita aprender para convertirse en un miembro aceptable para los grupos humanos. Claro, inicialmente no se intenta el conformismo en el niño, pero según va creciendo este, su conducta se va moldeando con base en el ideal del grupo (la familia) en que vive. Aprende a comer en ciertos momentos y de ciertas maneras,

aprende a preferir ciertos tipos de comida y a comerlos en cierto orden, viste del modo que su grupo a prueba y aprende y a conducir de cierta manera respecto a los adultos.

Poco a poco los valores del grupo de vuelven sus valores. Antes de los siete años incluso ha desarrollado una notable preferencia por su país respecto a los otros (Johnson, Middleton y Tajfel, 1970). Por tanto, la socialización incluye el proceso de interiorización de las normas sociales de la familia donde se cría el niño. Claro que algunas de esas normas son exclusivas de la familia, otras reflejan la clase social que provienen esta y otras más son características de la sociedad como un todo.

En un principio, todas las normas son externas para el niño. Se las interioriza mediante un sistema de recompensas (reforzamientos) y castigos (castigos). Se refuerza al niño (con alabanzas, aceptación, recompensas tangibles) cuando "da la medida", es decir, cuando manifiesta el tipo de conducta aprobado por los de su grupo. Por otra parte, se aplican castigos (castigos corporales, desaprobación verbal, rechazo) cuando el niño se desvía de las normas de conducta aceptadas. Como ya se mencionó, algunas normas son más importantes para el grupo que otras. En consecuencia, la flexibilidad para aceptar conductas varias, al igual que la severidad de los castigos aplicados a las desviaciones. En la cultura occidental, una de las primeras cosas que el niño aprende es a controlar la conducta agresiva.

En particular se ataca durante la conducta agresiva dirigida contra la madre los límites de conducta aceptables son estrecho si se recurre a los castigos severos para asegurar la conformidad. Por otra parte, en relación con las cuestiones como las "buenas maneras de la mesa" se presenta mayor flexibilidad respecto a las conductas aceptadas en estos casos

se maneja la conducta desviada (por ejemplo, que un niño de diez años coma sus papas con cuchara) aplicando sanciones modernas (un regaño).

En los grupos existen normas sociales y para volverse un miembro aceptado de grupo el individuo ha de conformarse a ellas en mayor o menor medida. En una serie de estudios realizados por Festinger, Schachter y Baeck (1950) se ha demostrado que cuando los grupos están en el proceso de formarse se dirige a una cantidad excesiva de comunicación a las personas desviadas obviamente se hace esto para asegurar la conformidad a las normas en desarrollo; sin embargo el rehusarse a aceptar las normas del grupo y de no conformarse a ellas provocan con el tiempo una severa reducción en la cantidad de comunicación dirigida al desviado y finalmente este queda en virtual aislamiento.

Muchos de los problemas que la gente tiene para ajustarse a vivir en otras culturas surge de que no logra comprender las normas sociales de Nueva cultura Foote (1954) da un divertido ejemplo de esto: el caso de un estudiante que pasó un año en Suecia dedicado a un trabajo académico. "Había aprendido que en ese país avanzado casi no existía las normas dobles y que la cuestión de relación natural las mujeres tenían tanta libertad como los hombres tal conocimiento despertaba en él la esperanza de gozar esa limitada orgía de gratificaciones en la que sueñan mucho estudiante universitario.

Tras una serie de encuentros frustrantes y aturullantes con algunas jóvenes suecas adquirió sabiduría y tristeza pues se vio dejada de lado por ser un zoquete y un patán. Nos había tenido a la regla del juego tampoco se había dado cuenta de con cuanta rigidez se aplican esas reglas en aquel país sumamente moral y respetuoso de las leyes y no se había equivocado respecto a la mayor libertad sexual existente en Escandinavia; más por

tener antecedentes estadounidenses no pudo prever racionalmente el contexto que sirve allí para mantener el orden y la responsabilidad.

El conocer las normas sociales de otra cultura provoca veces tantos problemas como él no conocerla; por ejemplo, en América Latina donde quien Esto escribe ha pasado mucho tiempo como asesor e investigador las normas sociales respecto a la oportunidad son distintas a las residentes en Estados Unidos en América Latina una invitación hecha para las ocho significa que debe llegarse entre nueve y nueve y media. Ahora bien, cuando un estadounidense invita a sus amigos latinoamericanos algunos aparecen a las ocho y otro a las nueve y media. Los primeros conocen las normas sociales estadounidenses respecto a la puntualidad mientras que los segundos quienes se atienen a la hora aceptada por las normas Latinoamericanas con frecuencias las desconocen.

COMO SE FORMAN LAS NORMAS

Dos condiciones por lo menos afectan a la formación de normas sociales uno tiene que ver con la naturaleza el material de estímulo al que se enfrentan los participantes por una situación de grupo La otra con la antecedentes y la experiencia previa del participante, cuanto unidos los individuos se enfrentan a problemas de juzgar o evaluar estímulos nítidos y sin ambigüedades, quizás de principios difieran a sus juicios pero poco a poco llegan a un consenso sumamente relacionado en las propiedades físicas de los estímulos presentes; por ejemplo en el laboratorio se saca una serie de pesas y se pide a varias personas que las órdenes de las más pesadas a la más ligera.

Muy pronto el grupo llega a acuerdo y ese conceso o norma refleja a la naturaleza clara de los estímulos empleados y no las características de los participantes y de sus interacciones. En otras palabras, poco importa que los participantes sean amigos o

enemigos extraños o conocidos o que una persona sea impulsiva y franca y la otra reservada y íntima.

Pero y ¿si los individuos se enfrentan a una situación ambigua o sin estructura? Tal pregunta se hizo Sherif en 1935 cuando realizó el primer estudio experimental sobre cómo se forman las normas sociales. Cuando el individuo se enfrenta a una situación ambigua ¿hará juicios erráticos o establecer alguna Norma propia? ¿Qué hará cierto número de individuos cuando se enfrentan a la misma situación? ¿Formarán las distintas personas o normas independientes o se establecerá alguna norma de juicio común? si en tal situación se forma una norma común ¿Continuará influyendo sobre los sujetos en secciones anteriores cuando por sí mismo se enfrenten al estímulo?

Con objeto de responder a tales preguntas Sherif recurrió al fenómeno de la autocinesis e ilusiones de movimiento que aparecen cuando un cuarto totalmente oscuro se ve un punto de luz estacionario. Cómo se notará el sujeto se encuentra asentado en cierta distancia de la luz y se le informa que está aparecerá durante unos cuantos segundos. Una vez que se apaga la luz Se le pide al sujeto indicar cuándo cree que se haya movido aquella. Obviamente el sujeto no sabe de la naturaleza ilusionar del fenómeno.

En este experimento Sherif descubrió que con bastante rapidez el sujeto establecía una norma o Pauta de juicio y que la tomaban como guía en los juicios sucesivos. Si en sesiones ulterior se hacía había volver a los sujetos a la situación (incluso digamos un año más tarde seguía manteniendo la misma Norma de juicio surgida de la sesión inicial) cuando se pide a varios sujetos sin experiencia que participen juntos a tales situaciones se vio que elabora una norma o Pauta común y que sus sucesivos juicios tendían a

aglomerarse alrededor de dicha norma además una vez surgida está cada individuo parecería tomarla como norma personal.

Si en sesión ulterior se hacía volver a los sujetos como individuos a la situación de juicios seguían teniendo por núcleo la norma de grupo anteriormente establecidas. Esto se hace pensar que en la sesión de grupo los sujetos no respondieron simplemente obligados por la presión social; es decir, no estuvieron de acuerdo con los otros en mostrarse conformes. Al parecer, en escuchar juicios de los otros hizo que en verdad la luz pareciera moverse de un modo distinto.

Sherif Sacó varias conclusiones respecto a la formación de normas en situaciones poco clara sus ambiguas:

1. Cuando una persona se enfrenta repetidamente a un estímulo ambiguo, crea un patrón en los juicios que hace sobre él. Además, la Norma y desarrollada va ganando en estabilidad.
2. Cuando una persona que ha desarrollado una norma estable y vuelve a la situación con otros individuos cuyas normas difieran de la de él, con el tiempo los juicios de los grupos convergen hacia límites y modos comunes. He aquí una norma social creada mediante las interacciones individuales mientras se están emitiendo juicios en voz alta.

No es obligatorio que la norma social constituya un "nivelador" de los juicios individuales y busque el "feliz medio". En algunos casos la norma social es mayor que las normas individuales anteriores y, en otras menores.

3. Después de que el individuo ha participado con otros en la formación de una norma, se le pide que emita juicios por sí mismo; sin embargo, incluso estando solo,

continuará atacando a la norma establecida la situación de grupo. Los individuos que se han enfrentado a una clase o tipo similar de estímulos tiende a crear normas que reflejan dicha experiencia; por ejemplo, que se considera deseable o indeseable, bueno o malo, en cierta medida se encuentra determinado por los estímulos a los que hayamos estado expuesto.

Como Sherif lo ha indicado, en un país donde gran parte de las mujeres mida menos de 1.60 metros, una muchacha con vigorosa de 1.75 será considerada demasiado alta. Por lo mismo, si nos hemos criado en un barrio rico, se diferenciarán notablemente nuestras ideas sobre cual salario es conveniente y cuál inadecuado; es decir, las normas sociales suelen reflejar la experiencia común de los individuos que la crean.

3.2 CONFORMIDAD Y DESVIACIÓN

Y los términos conformidad y desviación son relativos. En otras palabras, indican variación en la conducta respecto a ciertas pautas; es decir, es necesario que exista una pauta a una norma de la que podamos desviarnos o a la que podamos conformarnos. En consecuencia, cuando se afirma que alguien es un "no conformista" o "desviados", lo firmamos desde el punto de vista de las normas que estamos acatando. Como se verá, los considerados no conformistas o desviado suelen estarse conformando con frecuencia a las normas de los grupos a los que se encuentran afiliados. Desde nuestro punto de vista no se conforman; desde su punto de vista, con frecuencia resultan muy conformistas.

Se ha estudiado la conducta conformista en situaciones sociales transitorias y en situaciones de grupo. Examinaremos primero ciertos números de estudios acerca de la conformidad en el primer tipo de situación y después atenderemos al mismo fenómeno en los grupos.

CONFORMIDAD EN SITUACIONES SOCIALES TRANSITORIAS

En una serie de experimentos mencionada brevemente en el primer capítulo, Asch (1955) exploró la naturaleza de las presiones que obligan a la conformidad en situaciones sociales transitorias. La tarea consistía en juzgar cuál de las tres líneas presentadas en una tarjeta país igual. Se eligió un sujeto y se le pidió que se presentara en cierto momento o en el cuarto experimental.

Al llegar, encontraba a varios individuos esperando para el participar en el mismo experimento. Sin que el sujeto o lo supiera, el resto de los presentes estaban de acuerdo con cooperar con la experimentadora. Cuando éste llegaba todos entraban en el cuarto experimental y se les pedía que se sienten. El experimentador había solicitado a sus ayudantes de asegurarse de que el sujeto quedara asentado en un extremo de la mesa. Se daban la instrucción y se pedía a los presentes emitir sus juicios uno de cada vez. El sujeto era siempre el que se sentaba junto a las últimas personas en dar un juicio.

Todos los sujetos estaban de acuerdo con los dos primeros ensayos y respondían correctamente; pero en el tercero –y en doce de los dieciocho que componían el experimento- los cómplices tenían instrucciones de elegir una línea incorrecta. El propósito o del experimento era ver si los sujetos participantes elegían la línea incorrecta o si se respondía correctamente. Claro en doce de los ensayos el sujeto era la única persona en mostrarse en desacuerdo en un grupo de siete o nueve. Asch encontrado que los sujetos aceptaron el 37% de los juicios incorrectos del grupo.

La gran mayoría del resto respondía correctamente, pero era obvio que se sentían muy incómodas en la situación, aunque no estuviera aceptado el consenso del grupo. O cuando más tarde los sujetos quedaron solos en la misma situación, sus juicios fueron correctos, no habiendo más del uno por cientos de errores.

Ulteriormente Asch realizó el mismo experimento, pero con ciertas modificaciones, para estudiar las variables que hacían aumentar o disminuir el conformismo. En uno de los experimentos investidos y la opinión del sujeto se conformaba o no a la de la mayoría cuando la opinión de esta no era unánime. Se encontró que si el sujeto tenía un aliado (alguien que estuviera de acuerdo con el), se reducirán notablemente su tendencia a aceptar el juicio erróneo de la mayoría en otros experimentos Asch hizo a variar el número de cómplices presentes, al descubrir que la tendencia conformarse la presión del grupo es igual de fuerte si la mayoría unánime está compuesta de sólo tres individuos que cuando consiste de dieciséis.

En otros estudios sobre la conformidad en situaciones sociales transitorias, Schachter (1951) utilizó grupos de estudiantes que se reunían para discutir sobre la historia del caso de un delincuente juvenil. Se pidió cada participante que leyera el caso que lo discutiera y que propusiera un tratamiento; podía ir esta de “muy moderado” hasta “muy duro”. El grupo promedio estaba compuesto de unos nueve participantes, seis de ellos sujetos reales (es decir, ignorantes de propósito del experimento) en tres hombres en el experimentador, a quienes se pagaba por participar.

Los ayudantes se turnado al en ocupar uno de entre papeles que habían ensayado de antemano; la persona modal, cuya posición concordaba con la posición promedio de los sujetos reales; el desviado, cuya posición era diametralmente opuesta a la orientación

General del grupo y el acomodaticio, cuya posición inicial se parecía a la del desviado, pero quien en el transcurso de la discusión iba caminando gradualmente hacia la posición modal y conformista. Los resultados obtenidos por Schachter indican claramente que la persona más querida por los sujetos era la moral, que se agregaba a la opinión del grupo, mientras que era el desviado a quien se quería menos.

CONFORMIDAD EN SITUACION DE GRUPO

Un estudio de Merei (1949) sobre la conducta social de los niños es buen ejemplo de la presión hacia la conformidad existente en las situaciones de grupo. En dicho estudio, realizado en guarderías, Merei comenzó observando simplemente, durante varios días, la conducta de los niños. En ese periodo anotó que niños y niñas influían en especial cuales seguían órdenes imitaban a otros y mostraba una agresividad promedio.

Y se disminuyó entonces a los niños en dos a grupos diferentes homogéneas en edad y sexo cada grupo pasaba media hora o más junto diariamente, durante varios días hasta que parecieron haberse asentado los hábitos y tradiciones surgidos. Enseguida de haberse establecido tradiciones fincas, se introdujo al del grupo un niño previamente identificado como líder. Entonces Merei continuaba sus observaciones sobre la conducta del grupo anotado en especial si se continuaba o no con las tradiciones del mismo.

Ella es la de mayor importancia he hecho en el experimentado fue que los niños agregados daban muchas órdenes, pero rara vez se les obedecía.

Mera dice que "... En la inmensa mayoría de nuestros casos la idea se vio obligado a aceptar las tradiciones del grupo; es decir, resultó más débil del grupo, aunque se las

arregló para ocupar el papel de líder”... Se ve claramente aquí su modo indirecto de llegar al liderazgo:

- a) Trata de eliminar las tradiciones del grupo a imponer otras nuevas
- b) Se lo rechaza
- c) Acepta las tradiciones y las aprende con rapidez
- d) En el marco de dicha tradición asume el pronto liderazgo
- e) Introduce de variaciones insignificantes, debilitando la tradición
- f) Introduce entonces nuevos elementos en un ritual debilitado ya por las variaciones

Vemos así que recién llegado a un grupo debe conformarse primero a las normas de dicho grupo y, después, ser aceptado lo suficiente por los otros miembros para poder influir sobre ellos. Sí, cuando entra grupo no está dispuesta a conformarse a las prácticas existentes en este último, verá rechazado sus intentos subsecuentes por influir sobre los otros.

La relación entre la posición (estatus) que se tengan un grupo y la tendencia a conformarse fue también tema de estudio en un experimento realizado por Harvey y Consalvi (1960). A recurrir a grupos pequeños de muchachos delincuentes, recluidos en una escuela estatal de adiestramiento, eligieron que cada uno de los 27 grupos existentes, que iban de en tamaño de los cuatro a los cinco miembros, al muchacho de mayor rango, al siguiente por la importancia y al de menor rango. El nueve de los grupos de miembro de mayorazgo fue sujeto, en otro conjunto de nueve grupos lo fue segundo en importancia y al nuevo restante el de menor rango. En cada uno de los casos, la persona

elegida como sujeto quedó expuesta a un consenso discrepante venido de otros miembros del grupo.

El sujeto y los otros miembros del grupo practicaron en el experimento en un cuarto o totalmente obscuro y que desconocían, estando separados por una división un miembro del otro. De este modo, se podía presentar a sujeto un estímulo que fuera diferente ha visto por el resto del grupo, aunque todos creían estar viendo el mismo. El estímulo consistía en breves destellos de luz simultáneos, 30 o doce centímetros aparte uno de otro.

En la primera sesión todos los miembros, incluyendo el sujeto vieron xx repeticiones del estímulo separado uno 30 cm. O durante la segunda sesión el sujeto y otros miembros del grupo expresaron 20 juicios en forma privada; en ellos el sujeto veía destellos separados por uno 120 centímetros, mientras que los otros miembros del grupo veían los separados 30 centímetros. Finalmente, en una tercera sesión se juzgaron los mismos estímulos otras 20 veces, pero ahora cada persona, incluyendo sujeto, expresaba su opinión en voz alta. En todos los casos el sujeto a se encontraba situado en seguida de la última persona que emitía un juicio.

Se midió la conformidad de la última serie ensayos por el grado en que el sujeto reducía la distancia estimada entre los destellos de luz. Las estimaciones promedio de los sujetos con status mayor medir bajo fue en cada grupo de 80,45 y setentas centímetros, respectivamente; es decir, el segundo en importancia resultó más influido y el líder el menos. Es de suponer que el miembro de menor rango resultado menos influido que segundo en importancia porque atribuía a su pertenencia al grupo un valor menor.

Hacer hincapié que tal vez resulte imposible generalizar a otras situaciones de grupos los resultados obtenidos en este estudio. Acaso se sienta la tentación de sacar en conclusión que los líderes y los miembros de menor estatus se conforman menos o se ven menos influenciados por los otros miembros del grupo, presentándose más oportunidades de conformismo en quienes ocupan status intermedios; pero no ocurre siempre sí y, al parecer, es aquí una variable crucial importancia de la norma (codeh la situación) para el grupo en cuestiones. En otras investigaciones se ha demostrado que cuando la norma social es de importancia vital para el grupo las ideas suele mostrar mayor conformismo que otros miembros y que los demás esperan eso de él. Por otra parte, en cuestiones de menor importancia el líder ser le permite con cierta frecuencia mayor flexibilidad en su conducta, incluso en actos que violan claramente las normas que otros miembros deben seguir (Sherif y Sherif, 1964).

Las investigaciones sobre conformismo desviación hacen pensar que participa una multitud de variables y que con frecuencia entre ellas se presenta una interacción compleja. Así, como se vio en los ejemplos precedentes el estatus que se tengan el grupo y la importancia de la norma en cuestión interactúan, de tal modo que el miembro de mayor status manifiesta mayor conformidad respecto a ciertas normas, mientras que respecto otros se desvían de otro modo abierto.

Blake y Mounton (1961) resumen así los resultados obtenidos en varios estudios sobre la conformidad y la desviación: “los individuos parecen más susceptibles a la conformidad cuando expresan opiniones sociales se titula es ideológicas iconos enfrentan a atracciones no enfatizar en experiencias concretas, que cuando manejan materiales factuales, a los que conocen bien, o con frecuencia personales; pero, no importa que materiales se están manejando, se incrementa la susceptibilidad cuando un individuo sufre incertidumbre

respecto creencias, uniformadas respecto a los hechos de la situación, o cuando se reducen el número o se eliminan las claves objetivas que pueden ayudarlo a mantener su orientación en la situación; por tanto, desconfía de sí mismo y los otros lo pueden influir“

Se incrementa la tendencia a la conformidad y a la conversión cuando un individuo se encuentra reunido con otro y que sean por lo menos Pérez, y éstos concuerdan y cuando las fracciones de ellos indica desviaciones menores respecto la posición sostenida por el individuo, que representa sus convicciones propias. Si las otras personas presentes conocen personalmente al individuo y el respeta, se crean presiones adicionales para que haya conformidad. Además, si se le pide al individuo que actuar en nombre propio y es tal la situación que no se le exige compromiso con una posición anterior al período en la cual se está aplicando la presión para que haya conformidad, se puede ejercer mayor influencia respecto a esta última. Que se dirige al grupo sobre base de un enfoque permisivo, si los miembros aprenden uno de otros para lograr metas de importancia, si la situación exige acuerdo unánime entre los miembros y si el grupo es cohesivo, la situación favorece el surgimiento de actitudes de conformidad.

Desde el punto de vista de la personalidad el tipo de individuos menos capaz de resistirse a las presiones para que ella conformidad, así como probablemente también a las presiones existentes en un interrogatorio, es sumiso, de menor inteligencia, convencional, carece de confianza en sí mismo, de originalidad, aceptad autoridad que la motivación de logro, y busca la aprobación social.

DELINCUENCIA Y USO DE DROGAS EN UN CONTEXTO SOCIAL

Al principio de esta sección se menciona que cuando se califica a alguien de no conformista desviado, se le suele calificar desde el punto de vista de las normas a las que nos adherimos; sin embargo, los así llamados no conformista sol en conformarse a las normas de aquellos grupos con los que se identifican y únicamente en dicho contexto es posible comprender su conducta. Los psicólogos sociales han contribuido de modo notable a que se entienda la delincuencia y el uso de drogas al hacer hincapié en el contexto social donde suele presentarse tal conducta

En el pasado se acostumbra explicar ya así llamada “conducta antisocial” en función de la patología del individuo, de un hogar desecho, del desempleo y, en General, de las desventajas sociales. Con frecuencia se recompensa va la psicoterapia individual como tratamiento para los jóvenes criminales; pero la experiencia obtenida a través de los años en los intentos de corregir tal conducta mediante la psicoterapia ha demostrado que en muchos jóvenes nos resulta especialmente efectiva. Claro, el de razón es que muchos delincuentes no están en ninguna manera “enfermo”. Su conducta refleja conformidad a las normas sociales de los grupos a los que están afiliados.

En nuestra sociedad los adolescentes están literalmente en medio. Ni adultos y niños suelen tratar los Padres y adultos de un modo incongruentes. Alavés inseguros y poco seguros de sí mismos, se unen y, cuando interactúan con el propósito de probarse ante los demás, compitiendo en actividades que les parecen de hombres y arriesgadas, adquieren la sensación de ser importantes, de ver que los admiré alguien de importancia y de sentir excitación (Sherif y Sherif, 1964). Además, cuando las actividades de los

adolescentes entran en conflicto con los valores legales y del mundo adulto, se afianzan los nexos entre los miembros.

Desde luego, hay delincuentes y drogadictos que sea sufren alguna perturbación de la personalidad de quien beneficiaría la psicoterapia convencional; pero un número cada vez mayor de prueba surgidas de la investigación hace pensar que, quizá en la mayoría de los casos, tal conducta está basada del grupo y sólo se la puede cambiar al alterar las normas de este o la afiliación del individuo con grupos dedicados a actividades consideradas antisociales.

3.3 PRODUCTIVIDAD Y EFECTIVIDAD DE LOS GRUPOS.

¿Son los afectivos a los grupos de los individuos ayudar a resolver problemas? ¿Qué tipo de problemas es el que más fácil de resolver en situaciones de grupo? ¿Afectan a la capacidad para resolver problemas las características de los grupos en sí? He aquí cuestiones que los psicólogos sociales han venido explorando casi desde los inicios de la especialidad.

A primera vista se diría que las respuestas son fáciles de obtener; pero, al igual que muchas otras cuestiones a las que nos enfrentamos en la psicología social, no hay respuestas sencillas.

De hecho, desde que a finales del siglo xix se comenzó a trabajar en tales cuestiones, se ha ido viendo claramente que, de las presas de manera adecuada tales preguntas, no hay respuestas. Cuando alguien pregunta ¿supera los grupos a los individuos en la solución de problemas?, La respuesta es todo depende. Las investigaciones han demostrado que para tal pregunta hay más de una respuesta y que él lo conveniente estriba en estudiar las

variables relacionadas con una ejecución de grupo superior y las relacionadas con una ejecución individual superior.

SOLUCIÓN DE PROBLEMAS EN EL GRUPO

Una de las primeras cosas que los psicólogos sociales aprendieron al estudiar la solución de problemas en el grupo fue que, con frecuencia, los resultados de los experimentos eran engañosos. Si se pedía a los sujetos de un grupo que estimaran la temperatura de un cuarto y luego se promediaban las respuestas y se les comparaba con las proporcionadas por individuos, se descubría que la estimación del grupo se acercaba más a la temperatura verdadera que a la estimación individual; sin embargo, el promediar las estimaciones repetidas hechas por el mismo individuo, desaparecía la superioridad del grupo.

Otro factor importante que surgió muy al principio del estudio de la solución de problemas en grupo fue la naturaleza de la tarea o del problema y en cuestión. En otras palabras, ante ciertos tipos de tareas o problemas la ejecución individual es superior; ante otros tipos la de grupo. Roby y Lanzetta (1958) han propuesto que se clasifiquen a los problemas por lo que ellos llaman “demandas críticas”. Dicen: “el método más útil para clasificar las tareas de grupo es con base en aquellos aspectos de la conducta de grupo que tales tareas traen a primer término. En otras palabras, los rasgos distintivos de las áreas son el grado en que exigen ciertas conductas de grupo para que se y las ejecute adecuadamente. Llamaremos demandas críticas a esas exigencias conductuales”

Con esto quieren decir que es más fácil atacar ciertas tareas o problemas dividiendo el trabajo entre varias personas; otras, es más fácil resolverlas individualmente; es decir, algún problema exige más información o punto de vista, para que, y se los pueda resolver, de los que tiene un individuo. En contraste, un individuo por sí solo resuelve con mayor

facilidad otros problemas porque dos o más personas se estarían interponiendo unas a otras como lo han indicado Newcomb y Converse (1965), “porque la solución que se le ha ocurrido a uno de los miembros están obligados, que de inmediato a la aceptan los otros”.

REDES DE COMUNICACIÓN

Hemos distante algunas tareas, debido a su naturaleza, son más fáciles de resolver en grupo que de individualmente. Pero ¿cuáles son las variables relacionadas con una ejecución del grupo superior en las áreas más adecuadas a la solución del grupo? La naturaleza de la comunicación que se presenta dentro del grupo es una de las variables estudiadas más a fondo.

Leavitt phny (1951) realizó una intensa investigación de este problema. Dividió a sus sujetos en grupos de cinco a y lo sentó ante un aparato especial. Por su naturaleza, el aparato impedía que los sujetos se dieran y el experimentado podía abrir canales para evitar mensajes escritos entre cualquier combinación de posiciones que deseada. Cada grupo se enfrentaba problemas de encontrar un símbolo común en las cartas presentadas a los cinco sujetos; cada sujeto recibía una tarjeta ligeramente distinta. Cuando en cada grupo los cinco sujetos lograban determinar el símbolo común, incluía un ensayo y se daba a los sujetos otro juego de cartas. Participaron 20 grupos en un total de quince ensayos.

El experimentador eligió iv redes de comunicación. Se usó cada patrón (círculo, cadena, y, ruedas) en cinco grupos de sujetos. En el patrón de círculo cada sujeto se podía comunicar con otras dos personas del grupo. En el patrón de cadena, todo sujetas ese todos, se podían comunicar con otros dos. En el patrón Y un sujeto se podía comunicar

con otros tres, mientras que el resto sólo se podía comunicar con un sujeto cada uno. Finalmente, en el patrón de rueda, un sujeto se podía comunicar con el resto de los sujetos y el resto únicamente con el sujeto central.

En ninguno de los grupos se designó un líder; tampoco se dijo a los sujetos con quién podía comunicarse; sin embargo, cada sujeto sabía que tendría que intercambiar mensajes para poder resolver el problema. Los resultados obtenidos por Leavitt indican que las redes de comunicación centralizadas eran superiores a las menos centralizadas, pero tan sólo cuando se trataba de resolver problemas, pues en función de la satisfacción sentida ante la tarea resultaban superiores a las redes menos centralizadas.

Desde luego, la naturaleza de la comunicación dentro de un grupo es un aspecto de funcionamiento de este y, cuando se pasan por alto variables como el liderazgo o la cohesión de grupo, los resultados pueden ser engañosos. Es experimentado, Leavitt sólo estudió los efectos de las distintas redes de comunicación. En otros experimentos se buscó evaluar la autoridad centralizada en oposición de la descentralizada y los resultados fueron contradictorios. En algunos se confirmaban los hallazgos de Leavitt, pero el otro se tienen resultados superiores en los sistemas de comunicación descentralizados.

Shaw (1964) ha demostrado que también debe tenerse en cuenta la complejidad de la tarea. Encontró casi llegado más rápido a la solución de las redes centralizadas con dura tarea era sencilla; pero siguiera compleja, resultaron mejor la red centralizada. Por otra parte, se encontró que no se relacionaban con la complejidad de satisfacción obtenida de previa. Era mayor la satisfacción con las tareas sencillas y complejas cuando se las llevaba a cabo siendo descentralizadas la comunicación. Conviene indicar aquí que los antecedentes culturales de los sujetos pudieron estar constituyendo una variable de importancia, pues a

los estadounidenses se les educa para que rechacen cualquier liderazgo autoritario centralizado. En otras culturas, donde se acepta la burocracia autoritaria, las redes de comunicación centralizada pueden causar mayor satisfacción por las tareas que las descentralizadas en la siguiente sección examinaremos algunos experimentos donde se ve la importancia en tales cuestiones tienen las variables culturales.

ATMÓSFERA DE GRUPO

Es cierto número de estudios se ha relacionado la productividad de los grupos con el liderazgo o con atmósfera de grupo. Lewin, Lippitt y White, a finales de la década de 1900 xxx, llevaron a cabo el más conocido de ellos. En él, cuatro grupos de muchachos de once años quedaron expuestos a líderes adultos, uno de los cuales el autoritario, otro demócrata y dos laissez-faire. El primero decidió la política, los procedimientos y las técnicas que deberían seguir los muchachos en ciertos proyectos de artesanía. Se desalentaba la comunicación entre los muchachos, así como otras formas de interacción. El líder demócrata ayudará a los muchachos a planear las actividades, pero no o le decía que hacer se fomentaba la comunicación entre ellos y el que participarán todo lo posible, siendo esa participación similar a la del líder. En la situación de laissez faire sea pidió a los líderes que no supervisarán a los muchachos ni plan era nada. Más aún, sólo daban consejos y ayudaban cuando se despedía.

Les interesaba a los investigadores la cantidad y la calidad de trabajo producido en las tres condiciones así, la satisfacción de los muchachos con las áreas. Además, se estudió el grado de lesividad mostrando por los muchachos en cada una de las de similitudes de liderazgo que sumamos los resultados. Se vio que el liderazgo precario permitía producir

más trabajo, pero también creaba menos interés personal en dicho trabajo en el liderazgo democrático.

En otras palabras, los muchachos producían más, pero tendían a hacer payasadas cuando el líder salía del cuarto el liderazgo democrático no permitió la misma productividad en el autoritario, pero fue mayor la tendencia a atender a trabajo cuando el líder estado ausente. Además, el liderazgo democrático produjo mayor comunicación y cooperación entre los muchachos; en los liderazgos autoritarios y laissez faire hubo con mayor frecuencia demostraciones de irritabilidad y de recibidas contra los compañeros. En el liderazgo laissez faire resultaron bajas la norma y la productividad y a tales responsabilidades y al hacer payasadas.

Como ya se dijo, muchos otros investigadores han estudiado la productividad del grupo en función de liderazgo. A realizar 49 de esos estudios, Anderson (1959) Schac conclusión que los resultados no son ni congruentes ni fáciles de interpretar. En otras palabras, en algunos casos la productividad es mayor con un liderazgo democrático y en otros como liderazgo autoritario.

Como ya se mencionó, los antecedentes culturales de los sujetos al voto tienen que ver con la productividad y la satisfacción lograda con los distintos estudios de Lewin, Lippitt White y encontró que tanto la moral, la productividad era mayores con un liderazgo paritario. Esa conclusión que cuando la sociedad presenta estructuras familiares y sociales autoritarias, se satisfacen con mayor efectividad las necesidades bajo un liderazgo precario que con un democrático; es decir, los estilos de liderazgo más efectivos en cuanto moral y productividad parecen estar relacionados con variables culturales como el grado de autoritarismo.

OTRAS VARIABLES

Hasta el momento hemos visto que el que los grupos sean o no superiores a los individuos en la solución de problemas, dependerá de la naturaleza de la tarea y de las características del grupo. Se han examinado en particular los efectos ejercidos por distintos tipos de redes de comunicación y de liderazgo. Entre las demás variables estudiadas tenemos el tamaño del grupo y las diferencias del estatus, por ejemplo, Bales y otros (1951) encontraron, en grupos que iban de iv a ocho personas, que la participación disminuía al ir aumentando el tamaño de grupo; es decir, al aumentar el tamaño de grupo la participación se va concentrando en una proporción cada vez menor de personas. Las diferencias de consideración en el estatus de los particulares tienden también hacer disminuir el número de individuos que toman parte activamente en el proceso de resolver problemas.

FACILITACIÓN SOCIAL

En el último capítulo mencionamos que en alguno de los primeros experimentos de psicología social se estudiaba si la presencia de otros individuos facilitaban o recordaba la ejecución proporcionada por el individuo. F. H. Allport y otros diseñaron estudios en que los individuos trabajan primero solos en tarea como multiplicada razonar y después la realizaban en presencia de otros. Se evalúa la productividad en función de las presencias de otras personas, así como los efectos ejercidos por los otros sobre la calidad de trabajo. Además, se estudiaron los efectos de trabajar frente a otras personas con los efectos de trabajar sólo (efectos de nacidos por el público, así como los efectos de la presencia de otros dedicados a la misma tarea (efectos de la cocción).

Efectos ejercidos por el público. ¿Es mayor productividad cuando otros nos ven trabajar?

¿Qué sucede con la calidad el trabajo cuando es ejecutado frente a un público? A lo largo de varios años se han dedicado a estos algunos estudios. Travis (1925) empleó un rotor e hizo que los sujetos trabajarán primero solos y después en presencia de un público reducido. Recuérdese que rotor exige del sujeto que mantenga un punzón sobre un disco pequeño que se encuentra girando.

Experimentador dio primero a los sujetos una serie de ensayos de adiestramiento después al día de haber terminado la práctica, cada sujeto llevó a cabo cinco ensayos por sí solo y después otros días en presencia de 4 a 8 estudiantes de los años superiores o graduales. Travis observó Allport e importante en ejecución cuando el sujeto trabajaba frente a los otros.

Otros investigadores dedicados a distintos tipos de tareas no siempre obtuvieron resultados similares a los de Travis. Pessin (1933) hizo que sus sujetos memorizar analistas de sílaba sin sentido, primero solos y luego en presencia de otros descubrió que los sujetos trabajaban peor tratar de memorizar no frente otro público; es decir, los resultados obtenidos en este y otros estudios entra en conflicto con los datos obtenidos por través y otros investigadores. En algunos casos los sujetos mejoran su reclusión frente un público, pero en otros este parece ejercer un efecto inhibitorio.

Zajonc (1968) cree que la presencia de público inhibe el aprendizaje, como ocurrió en el estudio de Pessin, pero que puede facilitar la ejecución, como se ve en el de Travis. Cuando se revisan los resultados obtenidos en varios estudios sobre los efectos ejercidos por el público, la deducción es que conviene aprender cuando se está solo y que nuestro rendimiento mejora cuando estamos en presencia de público. Zajonc “aconsejan

estudiante que estudias solo, preferentemente en un su vehículo aislado, y que trate de examinados en compañía de muchos discípulos en un escenario y en presencia de un público abundante”. Afirma que “los resultados de ese examen superarán en mucho Lockhee haya esperado; claro, siempre y cuando haya aprendido bien el material del estudio”.

Efectos de la coacción en contraste con la facilitación o la inhibición producida por la presencia de un público, ¿Qué efectos de ejerza la presencia de otros también dedicados a la misma tarea? Bien se sabe que la conducta de comer de los animales que alterada cuando estén presentes otros animales dedicados a lo mismo. Pollos saciados de comida volverán a comer cuando se ponen presencia suya otros pollos que comienzan a comer (Tolman y Wilson, 1965). Chen (1937) estudió la conducta de contribuir nidos de las hormigas cuando trabajaban solas y cuando los hacían en grupos de dos o tres. Se puso cada amiga en una botella medio llena de tierra arenosa Isela observó durante seis horas. Al cabo de este tiempo se pensó la cantidad en tierra excavada por cada insecto o dos días más tarde se situó a la misma hormiga, por partes, en recipientes preparados en ese momento y se les observa excavado. Finalmente, se situaron grupos de presión y las juntas en una botella y, tras un lapso igual, se pensaron resultado de su trabajo. A quien encontró incrementado sorprendente en la cantidad de trabajo realizado por las hormigas que trabajaban en parte suben grupo de tres.

En otros experimentos se ha recurrido a tareas que obligan al aprendizaje antes que la ejecución como es el caso de estudios de Chen. En otras palabras, algunos sujetos aprendieron una tarea por sí mismos, mientras que otros la prendieron en presencia de personas dedicadas a prender la misma a diferencia de los vistos en el estudio de Chen, las presencias de otras personas dedicadas al aprendizaje parecen inhibir; es decir, los

resultados aquí obtenidos concuerdan con los proporcionados respecto a los efectos del público. Las presencias de otros hacen mejorar la ejecución, sea que estén observando o que estén dedicados a la misma tarea; pero, al parecer, la presencia de un público y la presencia de otras personas dedicadas al aprendizaje de la misma feria y phny benditos aprendizajes.

RELACIONES INTERPERSONALES

Las amistades es la forma de propaganda más pura. Es característico de un amigo no sólo el que lo apreciamos, sino el que no se aprecie. Y por lo menos en cierta medida, es probable que busquemos de él porque el gusto de nosotros (Rosenberg, 1967). ¿es esto cierto o se muestra humorista psicólogo social cuando firma tal cosa?

La amistad y la popularidad son psicológicamente mucho más complejas de los que de primera intención se diría. Se ha visto que la popularidad y el atractivo personal “no son simplemente atributos o características de un individuo en el sentido General que se lo comprende: de belleza, fuerza u honestidad. Se trata en verdad de variables interpersonales, pues reflejan interacciones con otras personas” (Mc David y Harari, 1968 se cierra paréntesis punta por tanto o, al fin de comprender la base de la tracción interpersonal, nos deben interesar tanto las características de ciertos individuos como la persona o personas que lo encuentren atractivo.

LA TRACCIÓN SOCIAL

Importante diferenciar entre amistad y popularidad, pues las cualidades psicológicas asociadas con una de ellas no necesariamente aparecen con la otra. Además, se ha visto

que las atracciones iniciales sentida por una persona no tiene siempre explicación sobre la base de las mismas cualidades psicológicas que determinan una amistad de por vida.

Correlato de la popularidad los individuos populares –es decir, los que muestran aprecio un grupo de personas- tienden a poseer Lockhee en la cultura suelen llamarse características personales socialmente deseables; por ejemplo, se ha descubierto que la situación socioeconómica es importante en ese sentido. De no diferenciarse los otros aspectos de la cuestión, las personas de una situación socioeconómica relativamente elevada suelen ser más populares que las de condición inferior (Loomis y Proctor, 1950). De modo parecido, la inteligencia y el europeo dedicó también parecen correlacionarse con la popularidad y en otros estudios se ha descubierto que son variables de importancia la buena salud y el ajuste psicológico.

Otros factores son importantes en grupos específicos; por ejemplo, se ha visto que entre los hombres estatua relacionada con la popularidad una conducta masculina y, entre las mujeres, una conducta femenina. Además, parecen relacionarse con la popularidad varias habilidades específicas en aquellos grupos donde los interesantes se relacionan con tales habilidades (Mc David y Harari jpage, 1968).

Correlatos de la amistad tendemos elegir amigos entre: aquellos cuya cercanía permita una interacción frecuente; quienes tienen características deseables en el grupo con el que nos asociamos, y quienes presentan valores, actitudes y antecedentes sociales parecidos a los nuestros; por ejemplo, Festinger, Schachter y Baeck (1950) descubrieron que un conjunto habitacional para estudiantes casados las elecciones de amigos estaban determinadas por las distancias físicas existente, por la exposición física de los edificios y

de los departamentos de entre los edificios. Incluso en la elección de pareja matrimonial se ha visto que la dicen ser físicas empatar obstante (Murstein, 1961).

Los estudios sobre las características de la personalidad de los amigos indican que existen una correlación entre la elección de amigos y una inteligencia superior hubo otras habilidades sobresalientes (Boneey, 1944). En otras palabras, solemos elegir como amigos a quienes presentan características apreciadas por nuestros grupos sociales. En otros estudios se ha visto que con mayor frecuencia se elige como amigo a quien mantiene actitudes sumamente adaptadas a los valores aceptados por los grupos (Newcomb, 1943).

Finalmente en varios estudios se ha demostrado que elegimos, amigos a quienes comparten con nosotros actitudes y valores; por ejemplo, Newcomb (1961) vio que en un dormitorio a los patrones de tracción estaban determinados, ante todo, por las orientaciones y las actitudes compartidas por los ocupantes; es decir, el viejo refrán de “cada quien conoce su oficio” ha encontrado cierto apoyo en las investigaciones realizadas por los psicólogos sociales, no habiendo lo encontrado el dicho de que “los opuestos atraen”.

PERCEPCIÓN INTERPERSONAL

¿Cómo se forman esas impresiones acerca de los otros? Obviamente, nos influyen ciertas características de las personas observadas. No tan obviamente, nuestras características modelan en parte la impresión que tengamos de los otros. Newcob, Turner y converse (1965) han enumerado como importantes en la formación de nuestras impresiones interpersonales las siguientes factoras:

- a) Primacía. Información obtenida acerca de una persona nuestro primer contacto con ella tiende a quedar en primer plano de allí en adelante. En otras palabras, lo primero que escuchamos de una persona o en que ella notamos influirá muy probablemente en impresión que nos formemos
- b) Intensidad. Y en de hacer de importancia en la determinación de nuestras impresiones cualquiera característica sobresaliente en especial aquellas inesperadas
- c) Frecuencia influyan en determinar nuestras impresiones las características que se repiten

Los factores mencionados pertenecen sobre todo a las personas observadas, pero ¿y el observador? ¿Qué características de este tienden a influir sobre las impresiones que se forma de otros? Aquí, Newcomb y otras (1965) enumeran: los estados psicológicos temporales. Varios estados motivacionales o emocionales temporales tienden a influir sobre las impresiones que nos formamos de otros por ejemplo tendemos a imaginar enojada una persona cuando nosotros estamos y sentir miedo hace tender a percibirlo en otros; actitudes los individuos cuyas opiniones políticas son muy sólidas suelen notar las opiniones políticas en otras palabras; es decir, las actitudes primas sensibilizar el individuo cuando otras personas la presentan; Pere concepciones. Gran parte de las personas quedé que todos tienen ciertas características y los estereotipos surgen de esta manera de pensar. Estereotipos es un concepto al que se suele emplear para referirse a miembros de un grupo ajeno: “todos los negros son perezosos y modales y tienen, además, un excelente sentido del ritmo”; “las rubias son tontas”; “todo el judío son avaros”. Aunque ninguna prueba científica de apoyo a tales estereotipos, suelen formarse la impresión con base en tales percepciones; características de la persistente personalidad. En un

experimento realizado por Bosson y Maslow (1957) se tiene un ejemplo de defectos ejercido por las características de la personalidad sobre la formación de impresiones. Los investigadores eligieron dos grupos de estudiantes universitarios mediante una prueba de “seguridad-inseguridad”. Un grupo estaba compuesto por los estudiantes seguros y el otro por los sumamente inseguros. Enseguida los estudiantes examinaron 200 fotografías y las calificaron de muy cálidas, Frías y muy Frías. Los investigadores encontraron que el “grupo inseguro” se ha demostrado que las características de la personalidad afectan notablemente la impresión que nos salvamos de otros.

PERCEPCIÓN DEL YO

Así como los psicólogos sociales se han interesado en saber cómo se forma la gente sus impresiones de los otros, también se ha interesado por saber cómo nos formamos de impresión sobre nosotros mismos. El yo –o, como a veces se lo llama, el ego-es un concepto sumamente personalizado que el individuo ha desarrollado de manera gradual según se lee socialista en determinada cultura. Se lo puede definir como “un sistema de sus sentimientos que el individuo tiene acerca de sí mismo. Cuando se lo define de esta manera, denota las actitudes, los sentimientos, la percepción y la evaluación que la persona hacen de sí como objeto” (Hall y Linzey, 1957). ○

¿Cómo se crea estas actitudes hacia el yo y cómo se las mantiene? En gran medida, el concepto de Dios surge de la interacción con otras personas. Además, tal interacción influye muchísimo en que se mantengan las actitudes hacia el yo o cómo las cambie. La cultura en que crecemos tiene mucho que ver con el desarrollo de actitudes particulares a quien yo; por ejemplo, en nuestra cultura “el adiestramiento o perpetua la diferenciación existente en el papel del sexo y hace que niños incluso muy pequeños se identifiquen con

un sexo con el otro y perciban en sí mismo cualidades asociadas en las expectativas culturales respecto a la conducta de los miembros del sexo” (Mc David y Harari, 1968). O en otros estudios se dio a niños de primero y segundo grado fotos donde se representaban animales peligrosos e inofensivos y se le preguntó “¿cuál se parece más a ti?” tanto los niños, las niñas estuvieron de acuerdo en que ni malas como entidades que vivían con mayor exactitud a los muchachos que las muchachas (Kagen, Hosken y Watson, 1961).

La autoestima, el aspecto evaluador del concepto del yo, también depende gran medida de una interacción con nosotros. A fin de mantener la autoestima nos mostramos muy selectivos en las relaciones interpersonales y también en otros aspectos. Como ya hemos visto, tendremos elegir amigos entre quienes tienen buena opinión de nosotros. Rosenberg (1967) ha indicado al respecto: “el resultado final de nuestra elección de amistades es que la gente que les puesta a comunicaciones interpersonales implícitas y explícitas que se reflejan en ellos positivamente”. Afirma Rosenberg que esto explica tal vez porque la gente suele tener actitudes favorables a cerca de sí misma en lugar de actitudes desfavorables.

Es decir, que, al menos en parte toda la amistad es una “sociedad de admiración mutua”, en la que cada persona participante ayuda a mantener lástima de sí mismo de la otra. Rosenberg

(1967) ha dicho que “tal vez uno de los aspectos más atractivos del amor romántico es la gran intensidad con que se mantiene una admiración mutua. Claro, puede haber amor sin respuesta; pero cuando existe de un modo mutuo, constituye sin duda alguna un magnífico apoyo para la autoestima. Descubrir que alguien nos considera la muchacha más

bella del mundo buen muchacho más maravilloso es encontrar una fuente para el tipo de comunicación que deseamos escuchar de los otros” Igualmente, cierto es que en gran medida la hicimos grupos porque nos dan aceptación y aprobación, elevando con ello nuestra estima. Deseamos pertenecer allí donde nos aceptan y aprecian, sea nuestro grupo de condiscípulos, de hippies o cualquier otro.

Finalmente, podría decirse que existe una conspiración social a nivel mundial, cuyo propósito consiste en elevar el nivel General de estima de sí mismo; y todos formamos parte de una conspiración. “Claro, el secreto está en el tacto. <<El tacto en lo es todo; el talento o, nada, si ha dicho. Una de las definiciones del tacto o queda diccionario webster es una habilidad peculiar para amenizar a los otros sin ofenderlos.>> Se rechaza como un patán o un sope en Joaquín carecen del pacto” (Rosenberg, 1967).

Rosenberg indica entonces que los hombres, a vivir en sociedad, sufren la presión de proteger la estima de sí mismo ajena. “insinuar que alguien es estúpido, y moral o desagradable es ofenderlos. Y no sólo castiga esta conducta el objeto de ataques y no el resto de las personas, ya que se ha actuado contra una norma social que protege la autoestima de todo”.

UNIDAD IV

CONDUCTA COLECTIVA.

Siempre que los individuos se encuentran en compañía de otras personas, puede surgir una conducta colectiva. En su forma más sencilla, esta significa la interacción de por lo menos personas: dos jugadores de ajedrez, un matrimonio discutiendo quehacer de comer o dos personas remando en una canoa. Al otro extremo, conducta colectiva puede definirse a gran multitud que asiste a un juego de fútbol, a una reunión política en protesta activamente contra la política del gobierno o contra el desempleo. En todos esos casos dos condiciones permiten el surgimiento de la conducta colectiva

Primera, por lo menos dos individuos (pero suele ser más de dos) están en posibilidad de comunicarse entre sí; segunda, la presencia de otra u otras personas influyan sobre la conducta que los individuos tiene el del grupo. Suele diferenciarse el estudio de la conducta colectiva del estudio de personas que pertenecen a organizaciones o instituciones -como negocios, escuelas o presiones- en que la primera a menudo se refiere a personas que interactúan una frente a la otra y que puede o no haber tenido relaciones sociales anteriores con las otras personas presentes.

4.1 INVESTIGACIONES SOBRE LA CONDUCTA COLECTIVA.

Aunque las primeras teorías e investigaciones sobre la conducta colectiva tendían a prestar atención a las multitudes (por ejemplo, Le Bon, 1903), en años recientes se ha estudiado tipos más diversos de conductas colectivas, tanto por parte de los sociólogos como de los psicólogos (por ejemplo, Marx y Wood, 1975).

Al examinar las investigaciones sobre conducta colectiva, parecen haberse empleado dos niveles de explicación principal. Con unos se intenta explicar la conducta de los miembros de un grupo pequeño teniendo en cuenta las características de los individuos del grupo y las interacciones entre esos individuos; por ejemplo, el rendimiento de un equipo de fútbol puede estar relacionado con la habilidad y la motivación para jugar de cada uno de los miembros y por el grado en que éstos sean capaces de coordinar la estrategia de juego.

Por otra parte, se puede explicar la ejecución dada por el equipo haciendo referencia únicamente a las características del equipo como un todo, sin considerar a los miembros del mismo como individuos; por ejemplo, características del equipo como la moral (el grado en que el equipo cree que puede ganar), sean o no el encuentro de importancia para el equipo, y la calidad de la coordinación del equipo durante el juego, pudiera ser tomados como elementos suficientes para aclarar el rendimiento del equipo. La diferencia entre esos dos niveles de explicación corresponde más o menos a los diferentes enfoques adoptados por psicólogos y sociólogos para estudiar la conducta colectiva; sin embargo, ambos niveles de explicación (individual y de grupos) son necesarios para exponer adecuadamente la conducta colectiva y los dos enfoques se complementan

TIPOS DE GRUPOS

Existe una amplia variedad de situaciones o grupos donde la conducta colectiva se presenta y algunos son únicos de ciertos grupos culturales. Personas que, en una subasta pública, de un pueblo o de una ciudad, pujan unas contra otras; indios estadounidenses dedicados a la danza de la lluvia; montañeses de nueva Guinea reunidos en la ceremonia del "sing sing", todos estos son ejemplos de formas de conductas colectivas culturalmente

distinta; sin embargo, hay ciertos tipos de grupos dedicados a conductas colectivas presentes virtualmente en toda la sociedad.

Incluyen aquellos grupos familiares, grupos de amigos o compañeros, grupos religiosos, públicos y participantes en juego y encuentros deportivos, etc. Se ven otros tipos de grupos - reuniones políticas, colas, turbas dedicadas al pillaje- en algunas sociedades, pero no ha en otras. Se puede caracterizar a todos esos grupos por su grado de formalidad (planeados) o de informalidad (espontáneos), de actividad o de pasividad, por tener normas establecidas hubo información (creencias respecto o a lo que es una conducta adecuada o aceptable) y papeles sociales respecto a la conducta de la gente en el grupo. Una familia reunida para comer es ejemplo de un grupo informal con papeles sociales ya establecidos (pero por lo General no muy activos o pasivos).

Una multitud que atiende un juego de críquet Hubo por lo común es formal, relativamente pasiva y ha establecido normas respecto a las conductas que son convenientes en tal situación. La gente que asiste al juego tal vez no aceptaría que se le impidieran ver o que hubiera interrupciones; conductas de este tipo provocan reacciones verbales, y a veces físicas, en otros miembros del público, que desean interrumpirlas puntos por otra parte, quizá no haya un acuerdo total en el público respecto a si beber licores es o no una conducta aceptable.

OTROS EJEMPLOS DE CONDUCTA COLECTIVA

Será ejemplo de un grupo informal y relativamente pasivo, en el que van surgiendo normas, la multitud que se reúne espontáneamente cuando sucede algo no acostumbrado, como un accidente automovilístico o la presencia de una esquina de un orador político. De hecho, en estados unidos se ha visto en varias ocasiones que cuando mayor es el

número de personas que observa un accidente, habrá menos probabilidades de que a alguien se le ocurra buscar ayuda u ofrecerla (Latane y Darley, 1969). Como la gente de tales grupos suele ser extraña, no se establecen normas; ahora bien, si dichas personas permanecen reunidas por un tiempo comenzarán a surgir normas de las interacciones ocurridas entre quienes forman el grupo.

Una reunión política planeada de antemano es ejemplo de un grupo formal, activa y con normas establecidas, donde se espera que los presentes expresen un apoyo activo (desfilar, gritar, cantar) y no que vayan a dedicarse a conductas que pondrían al partido en evidencia (interrumpir con preguntas a los oradores o hacer preguntas incómodas).

En contraste, un grupo informal y activo, donde estén surgiendo las normas, es aquel formado por quienes participan en desórdenes urbanos, como los ocurridos entre los negros en distintas partes de estados unidos (Milgram y Toch, 1968).

Las dimensiones descritas –formal-informal, activo-pasivo, normas establecidas-normas emergentes-son distinciones relativas, que ayudan a identificar las diferencias que existen entre grupos que manifiestan una conducta colectiva. Nótese, además, que un grupo puede cambiar en una o varias de esas dimensiones según vaya pasando el tiempo. Una familia puede tener reunión “formal” porque ha invitado a cenar a buen número de familias. Una demostración política “activa” puede terminar siendo un público a relativamente pasiva mientras transcurren los discursos.

4.2 ESTRUCTURA Y PROCESO DE GRUPO.

En cualquier grupo de personas que interactúen ahí presentes varios procesos que influyen sobre el tipo de conducta que manifestarán los miembros del grupo. Si quienes

componen un equipo de futbol logran coordinar bien su juego, se apoyan mucho entre sí y presentan una borrraron a un frente unido a cualquier oposición contra ellos dentro o fuera del terreno de juego, se trata de un equipo muy cohesivo.

Por otra parte, si los miembros del equipo no están de acuerdo con respecto a las tácticas que debe seguirse, critican el público o en privado a otros miembros del equipo y tienden a dividirse en subgrupos en distintas ocasiones, serán pruebas de que el equipo carece de cohesión. En otras palabras, cuestión es el grado en que un grupo presenta a un frente unido del grado en que se muestra de acuerdo e indica que sus miembros se apoyan entre sí.

Los grupos sumamente colectivos tienden a durar más que los grupos carentes de cohesión, puesto al menos peligro debe dividirse a causa de desacuerdos internos. Además, los miembros de grupos sumamente cohesivo suelen mostrar mayor dedicación personal a las metas del grupo y a su permanencia. Los miembros nuevos que entran en un grupo sumamente cohesivo aprender por lo General a aceptar las creencias y las metas del grupo con mayor rapidez, pues la presión social venida de los miembros del grupo tiene mayor congruencia que en los grupos carentes de cuestión.

4.2.1 LIDERAZGO.

LIDERAZGO

El tipo de estructura jerárquica o liderazgo que exista en un grupo a tiene un papel importante en las conductas manifestadas por los miembros de dicho grupo. Los grupos que se reúnen a menudo, como las familias, los amigos, los partidos políticos, suelen reconocer como líderes hubo organizadores a una persona o a un subgrupo. Varios

atributos pueden determinar quién será líder en un grupo, incluyendo aquellos la edad, la capacidad, el sexo, la fortaleza o el grupo en que la persona de apoyo a los valores tradicionales. En las sociedades polinesias, como la de Samoa, se ordena a los jefes por su orden de importancia, bastando en el ordenamiento o tradicional de las familias principales, conservando por generaciones en la memoria. En este sentido, se dice que el estatus escolar atribución, no por logró.

De modo similar, en muchos grupos familiares el barón de más edad (por lo General el Padre) tiene autoridad sobre el resto de la familia; sin embargo, a veces ocupa tal cargo la mujer de más edad, en especial si no hay ningún varón que tenga dicha edad (por ejemplo, en las familias donde Padre ha muerto). En esos casos los papeles sociales o la traición determina quién tomará la autoridad dentro del grupo. En contraste con estado, en algunos grupos se logra la autoridad mostrando una habilidad o una capacidad superior; por ejemplo, tal vez se haya elegido el Capitán de un equipo deportivo porque es el mejor jugador o porque es quien mejor puede organizar el equipo.

Algunos grupos sociales pueden funcionar con efectividad sin líder porque se conducen unificadamente y no necesitan de liderazgo. Las personas que hacen cola para comprar boletos Irán creando normas respecto a quién puede adaptarse por un momento en volver y respecto a cómo impedir que alguien trate de colocarse (Mann, 1970), pero por lo común para ésta no se necesita del líder o de organizador. De modo similar, la multitud que asiste a un encuentro deportivo pudiera no presentar una estructura jerárquica por no haber necesidad de ella.

NATURALEZA DEL LIDERAZGO

Gran parte de los psicólogos sociales están acuerdo en que "líder" y "liderazgo" no significa lo mismo, pues el segundo indica una relación entre dos o más personas, en la que una de ellas influya sobre las otras. Por otra parte, líder significa una posición particular, no presentándose necesariamente la relación de influencia que aparece en el terminal liderazgo; es decir, puede llamarse a un hombre "líder de la ciencia" o "de las artes" sin que ejerza mucho influjo directo sobre otras personas.

DEFINICIÓN DEL LÍDER

Abundan las definiciones teóricas de líder. Según Gibb (1954), puede definirse líder como una persona con un cierto puesto, como una persona que funge de eje de la conducta del grupo, como una persona que recibe el mayor número de elecciones socio métricas o como una persona que influye sobre otras.

Ayudará a darle sentido a un número tan elevado de definiciones el diferenciarse desde principio ante líderes formales e informales. Como ya hemos visto, algunos grupos presentan una jerarquía u organización de status explícita, como el ejército, varios clubes sociales, universidades, etcétera. En tales grupos es costumbre designar específicamente un líder; por ejemplo, se considera líder al Presidente de un club universitario cual General hubo almirante de una organización militar.

En otras palabras, en tal persona sea delegada la responsabilidad de dirigir el grupo. Pero sabemos que y, aunque ocupen posiciones elevadas en grupos formales, ciertos individuos no necesariamente ejerzan liderazgo. En muchos estudios se ha visto que, en los grupos formales son ejercer el liderazgo real individuos como un estatus específicamente decidido; es decir, que en los grupos formales la persona que ejerce liderazgo puede o no haber sido designada el líder formal.

Pero ¿y qué ocurre en los grupos informales, donde no hay una jerarquía de status explícita? ¿Tienen líderes? Si las tienen, ¿cómo identificarlos? Como se ha visto en capítulos anteriores, los grupos informales se incluyen individuos que ejerce el liderazgo, e incluso aunque el miembro del grupo pueda no considerar a ese individuo como su líder. Si pedimos a los miembros de un grupo informal que identifiquen a su líder, tal vez contesten no lo tenemos; todos somos iguales. Incluso pudiera no consideras un grupo.

No obstante, si se observa en sus interacciones a los miembros de grupos pequeños e informales, es fácil ver su espíritu de grupo, como fáciles ver que es un miembro del grupo quien ejerce el liderazgo. Es claro que en los pequeños grupos los individuos se diferencian por el grado en que influye sobre otros miembros del grupo. Digamos que nos encontramos observando a un grupo de adolescentes en el momento en que están por decidir qué hacer un sábado por la noche.

Si pasan por alto algunas, otras merecen breve atención antes de que se les elimine y el grupo termina aceptando una o dos. Si prestamos atención a quien hizo esa sugerencia adoptada, es frecuente descubrir que provienen de uno o dos de los miembros del grupo; es decir las proposiciones que suelen llevar a un grupo a la acción no surgen al azar de entre todos los miembros, sino de una minoría reducida de quienes constituyen el grupo.

Además, si se observa el flujo de la comunicación en el grupo, se notará que los miembros parecen dirigir su observación a uno o dos individuos. En otras palabras, la comunicación tiende a fluir hacia arriba de la jerarquía de status, y en especial hacia un individuo que ejerce de hecho, el liderazgo. Claro que algunas sugerencias hechas por personas de status bajos y lleva a la acción, pero no se notará que tales sugerencias, aunque no se

originaron que, en el líder, necesitan de la aprobación de este antes de que el grupo entre en acción.

Con base en observaciones de este tipo puede definirse el liderazgo como una influencia efectiva en y controlar las acciones y de otros miembros del grupo; es decir líder quien ejerce esa influencia efectiva. Nótese que tal vez la definición no dice que los líderes sea necesariamente los individuos más populares del grupo que dirigen; tampoco que reciban el mayor número de lesiones socio métricas. Dicho sin complicaciones, son los individuos quienes en el grupo que tienen más probabilidades que los otros de influir sobre las actividades del grupo controlarlas.

CARACTERÍSTICAS DE LOS LÍDERES

Como ya se dijo, en numerosos estudios se ha visto que los líderes se diferencian entre sí en tantos aspectos como se diferencian en sí los seguidores; pero, aunque esto lo sabemos hoy, no era obvio para quienes primero investigaron el liderazgo.

Los líderes si se diferencian por su conducta de los otros que componen el grupo. Por consiguiente, parecía lógico sacar una conclusión la existencia de características de las personalidades nítidas o de otras diferencias psicológicas que distinguían a los líderes. Más aún, la urgente necesidad que tenían las organizaciones militares e industriales de elegir líderes dio mucho impulso a la búsqueda de características psicológicas asociadas con la capacidad de liderazgo.

Al pasar revista a los primeros estudios sobre este problema, Bird 1940, compuso una lista de rasgos que parecían diferenciar a los líderes de los seguidores, pero terminó descubriendo que sólo un 5% de los rasgos incluidos en la lista eran común en cuatro o

más de los estudios examinados. En una revisión de estudios más recientes, Stongill (1948) llegó a una conclusión muy parecida.

En muchos de los estudios que realizó aparecían conclusiones contradictorias, aunque cinco de los factores parecen estar asociados congruentemente con el liderazgo: inteligencia, logro, confiabilidad o responsabilidad, participación social y estatus socioeconómico; sin embargo, esos factores tienen poco significado de no tenerse en cuenta la situación. Stongill informa que " una persona nos envuelve líder en virtud de que posea alguna combinación de rasgos, sino que el patrón de características personales deba tener alguna relación a tilín gente con las características, actividades y metas de los seguidores ... Se ve claramente que un análisis adecuado de liderazgo no sólo obliga a estudiar los líderes, sino también la situación".

En los estudios sobre liderazgo se han investigado dos clases o categorías principales de variables la primera tiene que ver con las diferencias físicas entre los líderes y sus seguidores y la segunda con las diferencias psicológicas.

4.2.2 EXPERIMENTOS EN LIDERAZGO

EXPERIMENTOS SOBRE LIDERAZGO.

Si se reúne a la gente en grupos de cuatro personas y se le pide que trabajen juntos, ¿qué características determina quién va a ser el líder? Webber (1974) realiza un estudio de este tipo empleando estudiantes estadounidenses; esos grupos había iii estadounidenses blancos y un miembro de un grupo "minoritario" (estadounidense blanca, negro estadounidense, inglés, latinoamericano, japonés). Encontró que virtualmente en todos los grupos el varón estadounidense o el inglés (o canadiense) tomado el papel de líder y las

mujeres, los negros y los varones de otras nacionalidades muy rara vez acabaron de líderes, a pesar de los intentos de algunos miembros de grupos minoritarios de lograr una posición dominante en el grupo, es decir en la sociedad estadounidense el ser un varón de raza blanca ayuda llegar a líder.

En otros estudios encontró también que las mujeres estadounidenses tienen menos probabilidades de llegar a líderes en grupos donde participan ambos sexos que en grupos de sexo único, indicando esto que el sexo es una determinante importante de liderazgo, independientemente de la capacidad o de la habilidad (Lockhzed, 1975).

Una notable característica algunos grupos equipos deportivos y reuniones políticas-que eran parte de los miembros tienen el propósito ha de realizar ciertas tareas, como derrotar al equipo rival, logra ser elegido para un cargo político o ayudar a que el partido propio gane las elecciones. En estos casos, entre los miembros del grupo hay un elevado grado de orientación hacia la tarea.

En contraste, un grupo de personas que charla en algún hotel, la familia que, a la hora de comer y platicar, los alumnos que observan las reacciones del maestro ante las tareas realizadas son ejemplos de grupo donde hay un grado relativamente elevado de orientación hacia la persona, el cual facilita el que se preste atención a lo que los otros están haciendo o diciendo. En consecuencia, más oportunidades hay de que nos afecte la conducta de otras personas (Ruble y, Nakamura, 1972).

Las personas orientadas a la tarea tienden a concentrarse en ésta, consista en un juego de cartas o en organizar el grupo para que llegue a una decisión (por ejemplo, un jurado) hizo al no presentar atención a las conductas de las otras personas, a menos que sean directamente pertinentes a la tarea en cuestión.

EL FENÓMENO DE DESPLAZAMIENTO A DEL RIESGO.

Imagínese que una persona tiene algo de dinero que invierta y se muestra incapaz de decidir si ponerlo en una cuenta bancaria y obtener un seguro 5% anual o comprar acciones de una compañía petrolera, con lo que el Valor del dinero subirá un 50% si se encuentra petróleo, pero ninguna ganancia cara de no ocurrir así. ¿Qué harás lo que determina optar por lo “habrían dado” o por lo segura? Varios estudios realizados en esta harían (por ejemplo, Wallach, Kogan y Bem, 1962, 1964) han permitido ver que la gente reunida en grupos tiende a las decisiones arriesgadas. Gracias a un fenómeno llamado “desplazamiento a del riesgo” se puede incluir a los individuos a que cambien de parecer y elijan la posibilidad más arriesgada tras examinar con otras personas las oportunidades.

Se puede ilustrar el mismo proceso mediante una persona que se muestra reacia a nadar en una playa desierta, quizá por temer a los tiburones; pero si encuentra que varias otras personas están nadando, le resulta más fácil decidir hacerlo, aunque el mayor número de personas de ninguna manera haya hecho disminuir el riesgo de que un tiburón ataque. Al parecer, cuando alguien ha tomado una decisión no es tan fácil elegir una posibilidad ligeramente más peligrosa; sin embargo, con ella le proporcionamos a otra persona del grupo a las oportunidades de optar una posibilidad ligeramente más peligrosa que la nuestra, pero bastante más peligrosa que la decisión original.

Este proceso de escalamiento en la aceptación de riesgos cuando un grupo toman decisiones ocurre debido a un proceso conocido como retroalimentación positiva, la que cada incremento ligero en la toma de una decisión arriesgada aumenta las probabilidades de que se acepte una decisión incluso más arriesgada. Finalmente, pueda entrar en

funciones la retroalimentación negativa cuando el riesgo es tan grande que nadie proponga una decisión más arriesgada que las anteriores.

DIFUSIÓN DE LA RESPONSABILIDAD

Un proceso de grupo conocido como discusión de la responsabilidad está relacionado con el fenómeno del desplazamiento de riesgo. Si una persona presencia un accidente y nadie anda por allí cerca, por lo General trata ayudar al accidentado.

Ahora bien, cuando varias personas ven el accidente y a los demás espectadores, cada una pudiera considerar innecesario acudir a prestar auxilio, ya que probablemente lo hará alguna de las otras. Desde un caso real ocurrido en Nueva York, en el que traiga personas vieron a asesinar a puñaladas a una mujer en la calle desde la ventana de sus apartamentos y ninguna de ellas telefoneó a la policía pidiendo ayuda, varios experimentadores han trabajado con el siguiente hallazgo: que los espectadores no acudirán en ayuda de una víctima que obviamente necesita ayuda (Latene y Darley, 1969).

En el caso de la difusión de la responsabilidad parece que el ver a otras personas sin hacer nada y el que nadie parezca “notar” esa falta de participación (cuando no hay un contacto de frente con los espectadores poco la víctima) permite que cada individuo relacione su pasividad, pues es lo que otros están haciendo. Justo como en el proceso de desplazamiento del riesgo, es habrá que otros miembros del grupo tomaban decisiones ligeramente más arriesgadas nos permitía hacer lo mismo. Cuando es imposible evitar que noté nuestra pasividad los otros espectadores o la víctima, como en un apiñado, casi siempre se asiste con rapidez a la “víctimas” que parece encontrarse en malas condiciones (Piliavin, Rodin y Piliavin, 196

Gracias a los ejemplos dados se ve claramente que los individuos encuentran en compañía de otras personas en un grupo pasivo, o los participantes activos de un grupo estructurado muestran por lo común una conducta diferente a cuando se encuentran solos. Se debe tal diferencia en la conducta a la influencia de procesos de grupo sobre la conducta de los individuos y no se le puede explicar con base en un conocimiento o de las características de la personalidad de cada individuo cuando estaba en aislamiento.

TIPOS DE CONDUCTA DE GRUPO

Cuando un grupo de individuos se encuentra dedicado a una actividad conjunta, existe una variedad de conductas que pueden mostrar respecto a otros individuos del grupo y así a personas ajenas al mismo. Cuando se enfrentan dos equipos de fútbol, los miembros de cada equipo están cooperando entre sí, pero compitiendo contra los individuos del otro equipo. De modo similar, cuando un maestro de escuela ofrece recompensar el primer alumno que resuelve un problema de aritmética, los alumnos del grupo competirán por obtener dicha recompensa.

EL ESTUDIO DE LA CUEVA ROBBERS

Uno de los primeros estudios en que se examinó la manera en que los grupos del individuo Cooperan o permiten entre sí fue el “experimento de la cueva Robbers”, realizado por Sherif y sus colegas (1961) en un campamento de niños exploradores. O tomaron muchachos de doce años y los distribuyeron al azar en dos grupos los diablos rojos y los bulldogs.

En cada grupo se fomentó o la cooperación entre los muchachos dándoles tareas – construir un trampolín o un puente de sogas-que sólo podían ser cumplidas por el grupo

como un todo. Cuando ya se había desarrollado un elevado grado de cohesión en cada grupo, los investigadores pusieron en marcha una serie de actividades encuentros de fútbol, de béisbol o de tiro de cuerda- en que los dos grupos competían.

Sólo se daban premios al equipo vendedor. Tras una serie de incidentes, los dos grupos terminaron mostrándose abiertamente hostiles, insultando se y llegando a otras conductas agresivas. Con el tiempo los investigadores decidieron tratar de hacer el conflicto entre los dos grupos, pues había llegado al punto de presentarse cuando miembros de los dos grupos estaban simplemente sentados uno cerca de los otros puntos se logró esa disminución del conflicto creado situaciones en que los dos grupos tenía que cooperar para lograr una meta común; por ejemplo, el camión del campo se “ descompuso” durante un paseado y a los dos grupos les fue necesario empujarlo colín arriba para que después pudiera volver a arrancar.

En otras ocasiones los muchachos tuvieron que cooperar para que el campo no se quedará sin agua. Los muchachos del estudio de Sherif manifestaron otras varias conductas, primero bastan las ofrecidas para demostrar la manera en que acontecimientos ajenos al grupo –tirar de la cuerda o la descompostura de un camión- producen conducta de competición o de cooperación entre los muchachos de los grupos.

COOPERACIÓN EN OPOSICIÓN A COMPETIR

Desde que Sherif y otros realizaron el estudio citado, las investigaciones realizadas por Madsen y sus colegas (Madsen, 1967,1971; Madsen y Shapira, 1970) han demostrado que los niños estadounidenses suelen ser más competitivos que los mexicanos. Esas investigaciones Madsen ha empleado un “tablero de cooperación” compuesto por un

tablero cuadrado con una abertura en cada extremo. Década aberturas sale una cuerdecilla que va hasta un cortaplumas, situado en el centro del tablero.

Cuatro niños se le sentaban en la esquina del tablero y se les daba una recompensa cada vez que lograban trazar una línea a través de un círculo dibujado en un papel que tenían cerca de su esquina. La única manera en que un niño podría trazar una mini a través de su círculo era jalando la cuerdecilla atada al cortaplumas del centro; pero como los otros tres chiquillos también tiraban de sus cuerdecillas as, la única manera de lograr baldía recompensas, aparte entidad con mayor fuerza que los otros tres, era cooperar. Madsen encontrado que los niños mexicanos de zonas urbanas se mostraban más competitivos que los niños procedentes del campo indicando esto que la urbanización o el cambio social vuelve más competitivo a los niños. Se obtuvieron resultados similares en un estudio realizado en nueva Zelandia por quien esto escribe, en que niños maoríes del campo se mostraron más operadores que los niños maoríes de la ciudad (Thomas, 1975).

En otros estudios donde se emplea tarde los de cooperación se vio que los indios canadienses (Miller y Thomas, 1972) en los polinesios (Thomas, 1975) en diana cooperan más que los niños europeos de habla inglesa. Se diría que los ambientes en que viven los niños estadounidenses y europeos fomentar la competición entre las personas cuando interactúan y que las escuelas podrían ser un factor de importancia en este aprendizaje de competición.

Uno de los ejemplos de conducta colectiva dado con mayor frecuencia es el de una multitud que protesta, se revela, destrozado simplemente marcha en una manifestación (Milgram y Toch, 1968). Es probable que las demostraciones ocurridas en estados unidos entre 1968 y 1972 para protestar contra la participación estadounidense en las guerras de

Vietnam y de Camboya hayan sido las que mayor publicidad recibiera en los últimos años. Se tienen ejemplos de una conducta más violenta en los desórdenes ocurridos en los barrios negros de las ciudades estadounidenses que a menudo dieron como resultado un daño de la propiedad particular y lesiones.

El caso a la propuesta por la participación estadounidense de vietnam organizaron las manifestaciones grupos de personas en desacuerdo con el gobierno. En gran parte de los casos de planearon la manifestación de antemano y se les dio propaganda para traer al mayor número posible de participantes. En contraste, los desórdenes de las zonas negras, como el de watts en 1965 (Milgram y Toch, 1968), ocurrieran de un modo espontáneo, por lo común tras un incidente que disparó los hechos, como el que un policía blanco arrestara a un ciudadano negro.

Esos desórdenes suelen ocurrir allí donde los negros se sienten injustificadamente perseguidos por la policía y han sido mal atendidos por los blancos en tiendas o negocios. Esos sentimientos crearon muchos resentimientos, siendo esta razón de que un incidente cualquiera precipitada todo un estallido de desórdenes. A fin de que ocurrieran los desórdenes era necesario que pudieran formarse con relativa facilidad una muchedumbre, la que creaba a su vez procesos de grupos que llevaban al desorden, como el desperdigamiento de la responsabilidad, la gratuidad diseminación de rumores y las conductas cada vez más arriesgadas que quienes lanzan piedras, saquean y queman. De este modo, todos los desórdenes se han prestado durante los meses de verano, cuando las calles, debido al tiempo caluroso, hay muchas personas.

Tal como los procesos de grupos les es posible producir conductas violentas en los desórdenes a escala total, también las es posible incrementar la productividad o la

creatividad manifestada por un grupo. Imagínese un grupo de individuos que ensamblan grabadoras en una fábrica. ¿trabajarían mejor de encontrarse aislados, de modo que hubiera menos interrupciones, o estando la misma haría, donde se pudieran comunicar entre sí? Las pruebas hacen pensar que probablemente trabajarían mejor juntos, excepto cuando existe mucho rechazo entre los trabajadores o entre éstos y la administración.

La razón de que un grupo tenga mayor productividad es que tiende a desarrollar sus propias reglas respecto a cuantas lavadoras ensamblar en cierto tiempo y como el grupo es fuente de recompensas (comentarios amistosos, oportunidad de hablar con alguien, recibir ayuda de un compañero) y castigos (críticas, evitación de toda interacción amistosa), los procesos de grupo tienden a controlar la producción de cada persona de grupo (Homans, 1958); sin embargo, de existir conflicto dentro de grupos, la productividad disminuirá según el conflicto a distraiga a los trabajadores dedicarse a su labor.

Si hay conflicto entre el grupo de trabajadores y la administración, las reglas o normas que decidan los primeros respecto a qué número de grabadoras ensamblar en cierto tiempo o tenderá a ser bajo y los “romper reglas” que ensamblan demasiadas unidades recibirán críticas por parte del grupo (Homans, 1958).

PERMEABILIDAD DE LAS FRONTERAS DEL GRUPO

¿Se ha acercado usted alguna vez a un grupo de personas que se encuentran de charlar y le ha sucedido que lo ignore y siga atendiendo a quién está hablando? Otro motivo de turbación es que nadie cambie de posición y se los impide entrar en el grupo, quedando entonces nosotros fuera de él. En esta situación sobresalen dos tipos de conductas de grupo: ésta puede tener “frontera” relativamente impermeable (difíciles de romper) esos

miembros tienen hacer exclusivistas (pues no reconoce a quien viene de fuera uno le da la bienvenida)

En contraste con un grupo exclusivo, el inclusivo es aquel en que una persona ya perteneciente al grupo admite la presencia del recién llegado y, de ser un extraño, incluso lo presenta a los otros miembros del grupo. De modo parecido, cuando un grupo tiene fronteras sumamente permeables, como una reunión informal donde la gente se está desplazando continuamente, es mucho más fácil entrar en él o dejarlo que cuando las fronteras son menos permeables; por ejemplo, una reunión formal de un comité ejecutivo de una asociación deportiva o de negocios.

En un estudio de Knowles (1973) cedió de número la posición de las personas de un grupo eran un determinante especial de la permeabilidad que se percibía en una frontera de grupo. Knowles encontró que quienes cambiaban por un corredor se mostraron reacios a través a grupos de cuatro personas o del personal de posición elevada (determinando está por radar y por el vestido) en comparación con su disposición a atravesar grupos formados por dos personas o personas de status inferior.

Además, cuando dos personas van caminando juntas por algún día, las mayores probabilidades son de que se dividan para pasar a los lados de quien venga en dirección contraria cuando la pareja es de sexo opuesto, ocurrieron lo inverso si la pareja es del mismo sexo (Knowles, 1972). En este caso, la composición sexual de la diada afectó a su permeabilidad.

Respecto al grado de inclusión o de exclusión mostrado por los grupos, observaciones recientes realizadas por Graves y Graves en 1970 y *ibid.* ha indicado que los grupos polinesios se muestran más inclusivos en su conducta social que los europeos; por

ejemplo, en un grupo preescolar mixto encontraron que las Madres polinesias tendían a interactuar con sus hijas sólo cuando había otros niños alrededor, de modo que dijo propio aprendiera a incluir a otras personas del grupo. En contraste, las Madres europeas tienen a jugar con sus hijos en aislamiento, cuando no hay otros niños presentes. A se encontró la misma diferencia en las conductas de bienvenida de las Madres polinesias, quienes más a menudo indicaba una conversación con una Madre del recién llegada y la presentaban a otros Padres en mayor medida que las Madres europeas.

La diferencia en exclusividad inclusividad entre los grupos polinesios que los europeos quedan patentes también en ambientes europeos urbanos entre grupos e individuos. Algunos individuos saben cómo lograr que unas fiestas a los recién llegados se sientan incluidas en los grupos sociales ya formados. En contraste con estado, los individuos excluyentes tienden a evitar mezclarse con los extraños a menos que éstos tengan un estatus social alto o se sepa que comparten los mismos intereses y actitudes.

Se puede tomar el etnocentrismo él no gustar de extranjeros, de gente de otra raza y de los ajenos- como una forma de exclusividad más extrema, a veces presente entre los individuos de alguna reunión social.

Bibliografía básica y complementaria:

- James O. Whittaker La Psicología Social en el mundo de hoy. Trillas. 2010.
- Pablo Sapia Psicología Social para principiante. 2010.
- <http://psikolibro.blogspot.com>.
- Morales, J. F. (1994). Procesos de atribución. En J. F. Morales (coord.). Psicología Social (pp. 239-252). Madrid: McGraw-Hill.