



Psicología Social.

Licenciatura en Psicología

Séptimo Cuatrimestre

Septiembre– Diciembre

Bataz Morales Rodolfo

Marco Estratégico de Referencia

Antecedentes históricos

Nuestra Universidad tiene sus antecedentes de formación en el año de 1978 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 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 tardes.

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 julio de 1996 como chofer de transporte escolar, Karla Fabiola Albores Alcázar se integró en la docencia en 1998, Martha Patricia Albores Alcázar en el departamento de cobranza 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 19 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 las instalaciones de carretera Comitán – Tzimol 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, basados en Altos Estándares de calidad Académica, que propicie el desarrollo de estudiantes, profesores, colaboradores y la sociedad.

Visión

Ser la mejor Universidad en cada región de influencia, generando crecimiento sostenible y ofertas académicas innovadoras con pertinencia para la sociedad.

Valores

- Disciplina
- Honestidad
- Equidad
- Libertad

Escudo



El escudo del Grupo Educativo Albores Alcázar S.C. 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

“Pasión por Educar”

Balam



Es nuestra mascota, su nombre proviene de la lengua maya cuyo significado es 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 a los integrantes de la comunidad UDS.

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 1 Naturaleza de la Psicología 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 los 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 Dinámica 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.

Criterios de evaluación:

No	Concepto	Porcentaje
1	Trabajos Escritos	10%
2	Actividades web escolar	20%
3	Actividades Áulicas	20%
4	Examen	50%
Total de Criterios de evaluación		100%

Unidad I

Naturaleza de la Psicología 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 -sociología, psicología y antropología- son, relativamente, recién llegadas a la lista 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: Como 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.

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

ETAPAS DE 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.

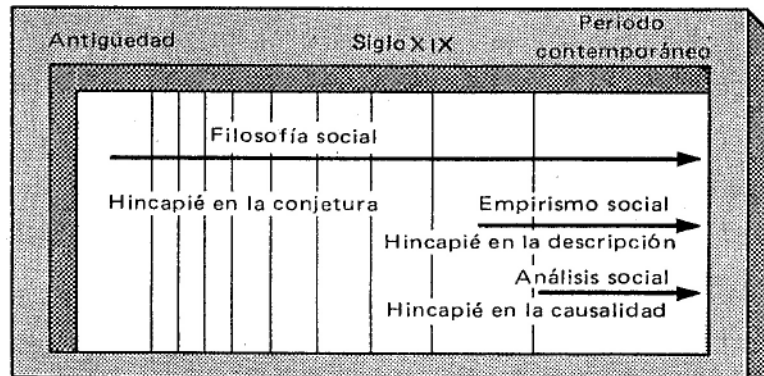


Fig. 1.1. Estadios del surgimiento de tres enfoques aplicados al estudio de la conducta social presentes en el período contemporáneo (Hollander, 1976.)

La filosofía 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 ulterior, 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



Fig. 1.2. Los estudios antropológicos de pueblos como el zulú, aquí mostrado, contribuyeron en gran manera al desarrollo de la psicología social. (*Durban Publicity Assn., África del Sur.*)

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.

Análisis 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 Zorborough; *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.

LA PSICOLOGIA SOCIAL EN LA ACTUALIDAD

Un vistazo al índice de contenido de este libro indicará cuán diversa en carácter es la moderna psicología social. Como es de esperar, los grupos constituyen la preocupación primaria y existe un interés particular



Fig.1.3. los sicólogos sociales al igual que los sociólogos estudian grupos équeños informales como l de la fotografía, con lo cul intenta descubrir la manera en que tales grupos afecten a la conducta de los miembros como individuos (NewZealand Herald.)

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 sobreposición 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.



Fig. 1.4 ¿Es predecible la conducta humana? Desde luego así lo piensa el padre que mostramos en

esta caricatura. (Des Moines Register & Tribune)

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 psicología 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 poems hacker predictions 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, se tomo esta fotografía, 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. Finalmente, es necesario mencionar que el término "conducta" no sólo denota conducta *humana* y algunos de los datos experimentales presentados en este libro provienen de estudios hechos con animales. Al igual que con otros puntos mencionados aquí, se dirá más al respecto más adelante.



Fig. 1.6 Entre otras cosas, el psicólogo social estudia la conducta del individuo como partícipe en situaciones de grupo. Hoy día sabemos que el *ambiente* en el que ocurre la conducta constituye un factor importante para determinar dicha conducta. (*New Zealand Forest Products Ass.*)

Estímulos 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 intergrupo, 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. La psicología social y otras ciencias

Aunque la psicología social se encuentra íntimamente relacionada con las ciencias conductuales

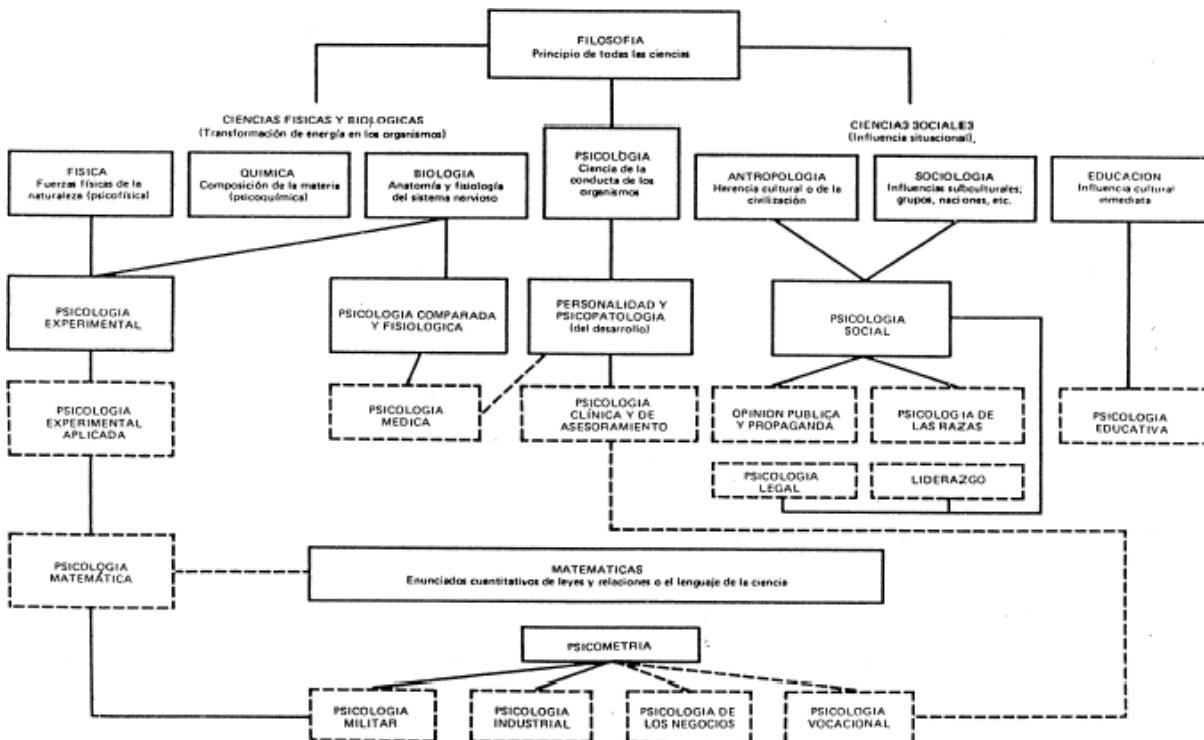


Fig. 1.7. En este cuadro se ve la relación existente entre la psicología y otras ciencias. Nótese en particular la posición de la psicología social en relación con las otras ciencias conductuales (Royce, 1957.)

-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 sobreposición, 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 psicología social y la psicología 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 psicología social y la sociología

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 antropología y la psicología 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 MEDICAS

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 sobreposición 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 sobreposición 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 sobreposición, 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 intergrupo-, 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 EXPERIMENTAL

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 afecta 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,

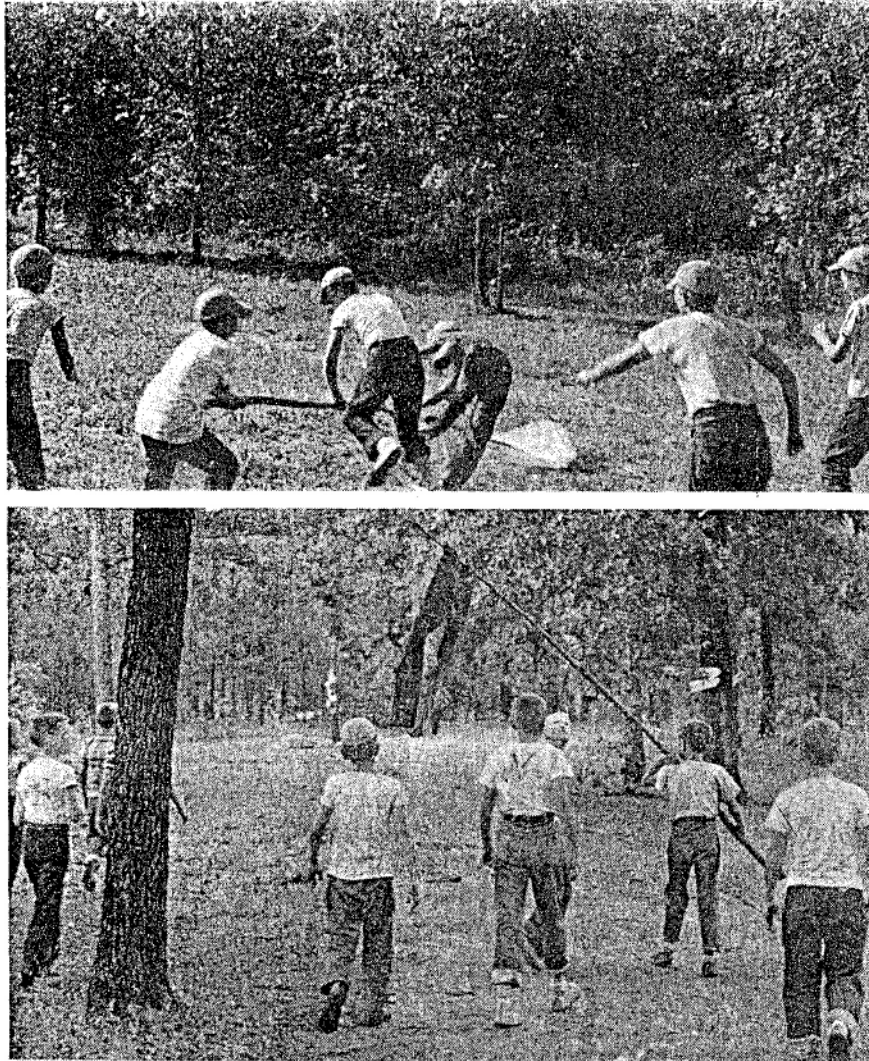


Fig. 1.8. En los estudios de campo como el aquí presentado, en el que Sherif estudió las relaciones intergrupo, los psicólogos sociales pueden investigar ciertos problemas imposibles de ser estudiados en el laboratorio. En la fotografía de arriba dos grupos de muchachos pelean por obtener una bandera. En la de abajo, un grupo se aleja llevándose los pantalones de un miembro del otro grupo.

(Sherif y Sherif, 1965.)

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; por ejemplo, véase la ilusión presentada en la figura 1.9.

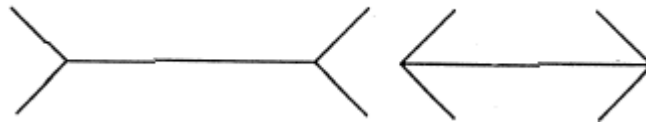


Fig. 1.9. La ilusión Muller-Lyer. Los sujetos de culturas occidentales tienden a percibir más larga la línea recta de la izquierda; sin embargo, gran parte de los sujetos pertenecientes a sociedades primitivas no captan la ilusión. Desde luego, ambas líneas tienen la misma longitud.

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 esta 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.



Fig. 1.10. Aunque los psicólogos sociales a menudo entrevistan a individuos, los casos particulares rara vez sirven como base para hacer generalizaciones sobre la conducta de un número elevado de personas. (Fred Prouser.)

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.

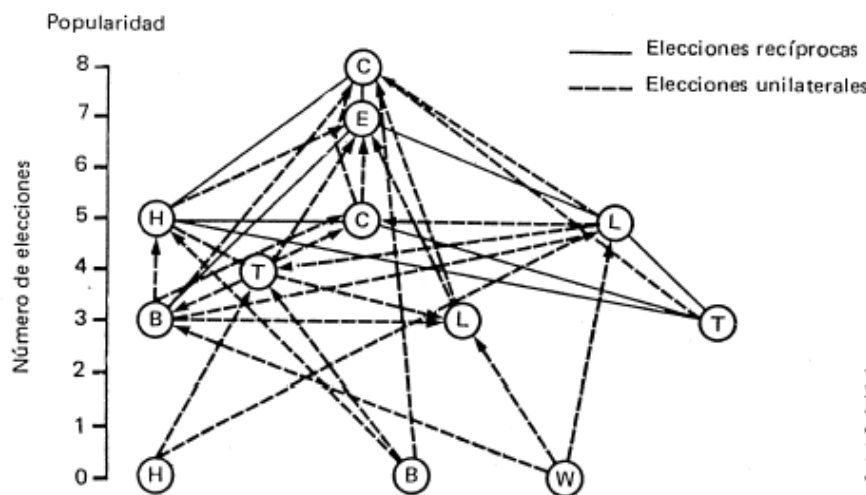


Fig. 1.11. Sociograma. En éste, las líneas continuas indican elecciones de amistad mutuas; las líneas seccionadas, elecciones unilaterales. (Sherif y Sherif, 1953.)

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 cual 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.

RESUMEN

1. Se puede dividir la historia de la psicología social en tres períodos sobrepuestos, que comenzaron en distintas épocas, pero han llegado todos hasta el presente: a) la filosofía social, que tuvo su origen en la antigüedad; b) el empirismo social, que comenzó a mediados del siglo XIX, y c) el análisis social, que se originó a principios del siglo XX. La filosofía social no era científica y ante todo intentaba explicar la conducta social del hombre mediante conjeturas. El empirismo social intentaba describir la conducta social del hombre mediante la observación sistemática y la elaboración de teorías. El análisis social aplica el método científico al estudio de la conducta social humana y animal.

2. La psicología social moderna emplea el método científico tanto en el laboratorio como en el campo. Los psicólogos sociales contemporáneos consideran a la conducta social función de la interacción de influencias provenientes a la vez del individuo y del mundo externo, como son otras personas y los productos de la cultura. Por ello se puede definir a la psicología social como la ciencia que estudia aquellos aspectos de la conducta individual influidos o afectados por estímulos sociales como otras personas y la cultura.

3. La psicología social es una ciencia que emplea los mismos métodos que otras ciencias. Sus dos primeras metas están en predecir y controlar la conducta humana. Cuando el psicólogo social habla del valor de poder controlar la conducta, tiene en mente objetivos como eliminar el conflicto social, la pobreza, el prejuicio, las enfermedades mentales, etc. A fin de lograr tales objetivos, es necesaria la capacidad de comprender las causas de la conducta o, en otras palabras, predecir con exactitud dicha conducta. Cuando se logren realizar predicciones exactas, estaremos en posición de regular o controlar la conducta.

4. La psicología social se encuentra íntimamente relacionada con las ciencias conductuales de la sociología, la antropología y la psicología. En términos generales, la psicología estudia la conducta de organismos individuales, mientras que la sociología se dedica a estudiar a los organismos en grupos. Por otra parte, la antropología se ha interesado tradicionalmente por estudiar al hombre primitivo. La psicología social se diferencia de otras áreas especializadas de la psicología en que se la suele enseñar en la carrera de sociólogo. Por ello, cabe decir que se encuentra a medio camino entre la psicología y la sociología; sin embargo, recuérdese que las líneas divisorias entre las ciencias conductuales no son nítidas y que entre esas ciencias existe mucha sobreposición.

5. Las otras ciencias sociales, como son la historia, la economía y las ciencias políticas, suelen ser de gran importancia para el psicólogo social que se interesa en comprender la conducta humana; por ejemplo, al examinar las causas de los conflictos sociales, los factores históricos, económicos y políticos suelen ser de tanta importancia como los sociopsicológicos. Las ciencias biológicas -la fisiología, la genética- son también importantes disciplinas para el psicólogo social; por ejemplo, la fisiología le ayuda a comprender el funcionamiento del sistema nervioso, mientras que la genética le ayuda a comprender el papel de los factores hereditarios en la conducta. Además, las ciencias físicas han aportado varios instrumentos de investigación, como los galvanómetros y las computadoras, que emplea el psicólogo social.

6. El enfoque interdisciplinario de la conducta humana consiste en aplicar métodos y conocimientos venidos de varios campos. El psicólogo social utiliza hallazgos hechos en la sociología respecto a las organizaciones sociales y a los productos de la cultura. De modo similar, el sociólogo aprovecha la psicología social en aquellas partes de su trabajo relacionadas con la

conducta de los individuos, los componentes de los grupos. El enfoque interdisciplinario, en otras palabras, trae a los problemas complejos de la psicología social los esfuerzos unificados de los científicos sociales, conductuales y físicos.

7. Los psicólogos sociales recurren a varios métodos de investigación para adquirir conocimientos acerca de la conducta social. Se puede clasificar a tales métodos en: a) el experimental; b) los estudios de campo;

c) las técnicas de encuesta y entrevista, y d) la simulación mediante computadoras. Cada uno de esos métodos tiene sus ventajas y sus desventajas y el método particular que prefiera un investigador será elegido en parte por sus ventajas inherentes y por la naturaleza del problema que se esté estudiando.

Unidad 2

Organización y estructura de los grupos.

James O. Whittaker. The Pennsylvania state University, E.U.A.

En el capítulo anterior vimos que 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. El hombre no es del todo independiente de las influencias surgidas de 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 servicios necesarios para la vida.
- e) Mantener el orden dentro del grupo y entre el grupo y las personas ajenas a él.
- f) Definir el “significado de la vida” y mantener la motivación de supervivencia, así como dedicarse a actividades necesarias para esta última (Bennett y Tumin, 1948).

Además, en una sociedad el 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 sociedades 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 Denzin, 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 exocrinas”. Hoy día se ha identificado unas nueve categorías de respuestas que, en gran medida o completamente, funcionan por señales químicas: alarma, 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 ésta a la del soldado. Además, muchas autoridades en este campo nos dicen que la conducta de las hormigas ha 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 tales 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 porque no se lo transmite de una generación a la siguiente. En otras palabras, cada insecto aprende por sí mismo.

Lindesmith, Strauss y Denzin (1975) Surgieron 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) indicó que tal limitación abarca tiempo y espacio. Afirmó 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) adiestró 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, trabajando sólo, logró terminar la estructura y asegurarse la fruta, que conservó para sí.

Claro está que, en algunas situaciones, los animales si trabajan en cooperación. Todos hemos visto películas en que animales como el 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 heredados y no 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 y 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 al estudiar tal conducta en otros animales? Sí, los estudios sobre conducta social animal proporcionan "un cuadro de mecanismo de respuesta y recursos de adaptación que, de manera gradual, van ganando en

complejidad, en sensibilidad 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 similitudes y diferencias que hay entre la conducta social del hombre y la de los animales.

2.3 Clase social y casta.

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 con 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 de 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 válidas; 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, en 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 sánscrita 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 viviera en la India antes 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 bramines no permitían que un intocable los mirara; mucho menos que la sombra de aquél 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 América

En la sociedad estadounidense 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 ningún 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 debe 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 de la clase baja, los extraños, el abogado de la familia y los sirvientes. La clase alta ha tendido a adoptar una vida de recreo que, a causa 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 de título universitario recibido.

Cuadro 2.1. Creencias que las diferentes clases estadounidenses tienen de poder progresar económicamente.

	Entre los empleados que son	
	Profesionales o ejecutivos	obreros fabriles
Porcentaje que cree que los años venideros prometen oportunidades de progreso respecto a la posición actual	63	48
Porcentaje que cree que los siguientes factores son de importancia para progresar en el trabajo:		
calidad del trabajo	64	43
energía y voluntad	56	42
llevarse bien con el jefe	12	19
ser amigo o pariente del jefe	3	8
ser político	6	4
Porcentaje que cree que el trabajar demasiado les hará obtener, personalmente, una promoción	58	40

En contraste con el estilo de vida en la clase alta, la clase media "... está caracterizada por que lucha para 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 de 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 la limpieza, de la regularidad 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 respeta 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 "... tiende a 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, más <<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 de la educación formal.

La gente de clase baja alta define el triunfo casi exclusivamente con base en el dinero y las posesiones caras, la gente de clase media mira la televisión, pero como <<saben>> lo que eso significa, tienden a verla furtivamente. Por lo contrario, la clase baja alta se siente orgullosa de lo que sabe acerca de los personajes de las series televisadas. 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 la persona de clase media, vive en el presente, no lo hipoteca por el futuro" (Green, 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, Estados Unidos tiene una estructura de clases. Como 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 veremos 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 el 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 éstos conformaran 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 partes 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 se 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 esas zonas las escuelas públicas están por lo general deterioradas y poca

relación tienen con la vida de los vecinos. Incluso la Iglesia, que llena un papel tan 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 él considera un modo de vida deseable, lucha constantemente por escapar de los barrios habitados 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 y una 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 sus antecedentes familiares y educativos y por qué participa en actividades ilegales. Los rituales sociales tienen un papel importante en la vida de la clase alta, sobre todo se los ve reflejados en diversiones costosas. Numerosos clubes sociales, en algunos de los cuales se duplica considerablemente la pertenencia, tienen como núcleos camarillas”.

Burgess (1962) ha comparado los sistemas de clase blanco y negro de una ciudad sureña del modo que se ve en el cuadro 2.2 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 muchas similitudes 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 tenía 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”.

Cuadro 2.2. Estructura de clase existente, en 1960, en una ciudad de Estados Unidos del Sur.

Blanco	Negro
ALTA Ejecutivos financieros e industriales Dueños de grandes negocios, administradores Profesionales: Médicos Abogados de corporaciones Administradores universitarios	ALTA Ejecutivos financieros, industriales y de bienes raíces Profesionales: Médicos Abogados de corporaciones Administradores de colegios superiores y maestros universitarios
MEDIA Dueños de negocios Profesionales: Profesores universitarios Maestros Sacerdotes Trabajadores sociales Empleados de "cuello blanco"	MEDIA Dueños de negocios pequeños Profesionales: Profesores universitarios del nivel más bajo, abogados Maestros Sacerdotes Trabajadores sociales Empleados de "cuello blanco" Obreros calificados y especializados Obreros semicalificados
BAJA Obreros calificados Obreros semicalificados Obreros no calificados Desempleados Ilegales	BAJA Sirvientes domésticos y de otro tipo Obreros no calificados Desempleados Ilegales

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 Vince 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 sólo uno tiene empleo”

- 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. Las pruebas surgidas de investigaciones hechas 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 comporta 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 presentan 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 practicas 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 aquí aspectos como su logro 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 o a disgusto 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 afirmativa. 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 sí 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 una vida corta y transitoria 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 recíprocas 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 considerada 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 o posiciones sociales en referencia a otros miembros.

Cómo se dijo antes un "papel" o conducta habitual queda asociado con un estatus particular, juntas, las relaciones del estatus y del papel que caracterizan a los grupos reciben el nombre de "estructura" organizacional. 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 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 habiendo 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 o 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 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 considerable. El ser un miembro 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 de actitud entre estudiantes del colegio Superior Bennington. 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.

DE QUÉ MANERA SE FORMAN LOS GRUPOS

Como se dijo ya anteriormente, casi todos los grupos humanos tienen un principio informal. Aunque a veces uno o más individuos puedan decidir conscientemente formar un grupo, en muchos otros casos los grupos surgen de 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 generalizaciones respecto a sus orígenes. Uno de los estudios más conocidos, tuvo como material una pandilla callejera y lo realizó William F. Whyte (1943).

LA SOCIEDAD “DE ESQUINA”

Whyte, sociólogo, se mudó a un barrio Bajo de una gran ciudad del este de Estados Unidos y pudo observar la conducta de grupos de jóvenes durante varios meses. Gran parte de aquellos no tenían empleo y consideraban a los de su barrio “hombrecitos”. Sus actividades consistían, sobremanera, en reunirse 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 a quién hablaba con quién, cuan a menudo y con que resultado, pudo determinar la estructura jerárquica del grupo.

GRUPOS CREADOS EXPERIMENTALMENTE

Sherif llevó a cabo tres experimentos sin relación (1953, 1955, 1961), en el que participaron muchachos de doce años de campamentos de veraneo. 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 graduados 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 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.

Tras su llegada al campo, los muchachos fueron divididos en dos grupos iguales y se les pidió que eligieran una cabaña. Enseguida Se les pidió que salieran a caminar por el campo y que ahí comieran. Cada grupo partió por cuenta propia, llevando 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 la 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.

En el siguiente capítulo examinaremos con mayor detalle las normas sociales, la conformidad y la desviación. 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 3

Dinámica De Grupos

Normas sociales

Características de las normas

Como afectan las normas a la conducta

Como se forman las normas

Conformidad y desviación

Conformidad en situaciones sociales transitorias

Conformidad en situaciones de grupo

Delincuencia y uso de drogas en un contexto social

Productividad y efectividad de los grupos

Solución de problemas en grupo

Redes de comunicación

Atmosfera de grupo

Otras variables

Facilitación social

Efectos ejercidos por el público

Efectos de la coacción

James O.whittaker

The Pennsylvania stateuniverty, E.U.A.

Como ya hemos visto, la vida social humana normal conlleva la afiliación de los individuos en 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 incompresible 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 estudios 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 importantes 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 para este. Las normas no solo son importantes para comprender las actitudes y el cambio de actividad, como se verá en capítulos ulteriores, sino también para comprender la motivación, el funcionamiento cognoscitivo, la socialización y muchos otros temas de importancia para la psicología social.

Características de las normas

Al igual que otras características de 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 suelen ser mecanismos conservadores, que tienden como regla a mantener el statu quo dentro del grupo. Su función es un tanto análoga a la del giroscopio, pues proporcionan el 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, en 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).

Otro punto de importancia aquí en relación con las normas sociales es que no suelen prescribir una conducta específica, sino que expresan los límites permitidos a la variabilidad de la conducta. Demás

tales límites o latitud puestos a la conducta aceptable varían para los diferentes individuos de un grupo y, de hecho, para todos los miembros del grupo en un periodo. Veremos pronto algunos ejemplos para ilustrar esos puntos, pero antes conviene mencionar dos características adicionales de las normas.

Como lo han expresado Sheriff y Sheriff (1969), las normas sociales “se refieren a todos los productos de la interacción social compartidos por los participantes y que reglamentan sus conductas como individuo.

A diferencia del término <<normas>> en, digamos, el estudio del desarrollo del niño, una norma social no necesariamente se refiere a la conducta promedio observada en un grupo. A decir verdad, muchas normas representan lo que, quienes las 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. Las sanciones pueden ser moderada o duras, al depender esto de la importancia que la norma tenga para el grupo. Por lo mismo los límites de conducta permisible relacionados con cierta norma 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 en las sentencias ya codificadas para crímenes como el asesinato o la violación.

También pueden ser generales e implícitas. 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)

Las sanciones pueden ser concretas y explícitas, como en las sentencias ya codificadas para crímenes como el asesinato o la violación.

También pueden ser generales e implícitas. 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. Es obvio que se expresa a las normas en muchas formas de conducta y no se las puede separar de modas, novedades, estilos, costumbres y tradiciones de todo tipo. Como adultos, nuestra conducta está influida a tal grado por las normas, y lo

ha estado por tanto tiempo, que a menudo nos olvidamos de este hecho.

Sin entrar en este momento en un examen detallado de la socialización, piénsese 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 acometerlos en cierto orden, viste del modo que su grupo aprueba y aprende a conducirse de cierta manera respecto a los adultos. Poco a poco los valores del grupo se 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 de la que proviene 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 “de la medida”, es decir, cuando manifiesta el tipo de conducta aprobado por los de su grupo por otra parte, se aplican castigos (castigo corporal, desaprobación verbal, rechazada) 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 varía, 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 duramente la conducta agresiva dirigida contra la madre. Los límites de conducta aceptable son estrechos y se recurre a los castigos severos para asegurar la conformidad. Por otra parte, en relación con como las “buenas maneras en 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 moderadas (un regaño).

En todos los grupos normas sociales y, para volverse un miembro aceptado del grupo, el individuo ha de conformarse a ellas en mayor o menor medida. En una serie de estudios realizados por Festinger, Schachte, Boeak (1950) se ha demostrado que, cuando los grupos están en el proceso de formarse, se dirige 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 aceptar las normas del

grupo y el no conformarse a ellas provoca 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 surgen que no logra comprender las normas sociales de su nueva cultura. Feote (1954) da un divertido ejemplo de esto: el caso de un estudiante que paso un año en Suecia, dedicado a un trabajo académico. “Había aprendido que, en ese país avanzado, casi no existía la norma doble y que en la cuestión de relaciones premaritales las mujeres tenían tanta libertad como los hombres. Tal conocimiento despertaba en el la esperanza de gozar esa ilimitada orgia de gratificaciones en la que sueñan muchos estudiantes universitarios. Tras una serie de encuentros frustrantes y atrayentes con algunas jóvenes suecas, adquirió sabiduría y tristeza, pues se vio dejado de lado por ser un zoquete y un patán. No se había atenido a las reglas del juego; tampoco se había dado cuenta de con cuanta rigidez se aplican esas reglas en aquel país sumamente moral y respetuoso de la leyes. Y no se había equivocado respecto a la mayor libertad sexual existente en Escandinavia; mas 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 a veces tantos problemas como el no conocerlas; por ejemplo, en América Latina, donde quien esto escribe ha pasado mucho tiempo como asesor e investigador, las normas sociales respecto a la puntualidad son distintas a las presentes 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 otros 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 frecuencia las desconocen.

Cómo se forman las normas

Dos condiciones por lo menos afectan a la formación de las normas sociales. Una tiene que ver con la naturaleza del material de estímulo al que se enfrentan los participantes en una situación de grupo; la otra, con los antecedentes y la experiencia previa del participante. Cuando unidos, los individuos, se enfrentan al problema de juzgar o evaluar estímulos nítidos y sin ambigüedades. Quizá de principio difieran en su juicios, pero poco a poco llegan a un consenso sumamente relacionado con 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 ordenen de la más pesada a la más ligera. Muy pronto el grupo llega a

un acuerdo y ese consenso o norma refleja la naturaleza clara de los estímulos empleados y no las características de los participantes y de su interacción. 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 tímida. 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 arbitrarios o establecerá alguna norma propia? ¿Qué hará cierto número de individuos cuando se enfrentan a la misma situación? ¿Formarán las distintas personas 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 sesiones ulteriores cuando por si mismos se enfrentan al estímulo?

Con objeto de responder a tales preguntas, Sherif recurrió al fenómeno de la autocinesia, ilusión de movimiento que aparece cuando en un cuarto totalmente oscuro se ve un punto de luz estacionario. El sujeto se encuentra sentado a cierta distancia de la luz se le informa que esta aparecerá durante unos cuantos segundos. Una vez que se apagara la luz, se le pide al sujeto indicar cuanto cree que se haya movido aquella. Obviamente, el sujeto no sabe de la naturaleza ilusoria del fenómeno.

En este experimento Sherif descubrió que con bastante rapidez los sujetos establecían una norma o pauta de juicio y que la tomaban como guía en los juicios sucesivos. Si en sesiones ulteriores se hacía volver a los sujetos a la situación (incluso, digamos, un año más tarde), seguían manteniendo la misma norma de juicio surgida de la sesión inicial.

Cuando se pidió a varios sujetos sin experiencia que participaran juntos en tal situación, se vio que elaboraban una norma o pauta común y que sus sucesivos juicios tendían a aglomerarse alrededor de dicha norma. Además, una vez surgida esta, cada individuo parecía tomarla como norma personal. Si en sesiones ulteriores se hacía volver a los sujetos, como individuos, a la situación, sus juicios seguían teniendo por núcleo la norma de grupo anteriormente establecida. Esto 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, el escuchar los 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 claras o ambiguas:

- I. Cuando una persona se enfrenta repetidamente a un estímulo ambiguo, crea un patrón en los juicios que hace sobre él. Además, la norma desarrollada va ganando en estabilidad.

2. Cuando una persona que ha desarrollado una norma estable vuelve a la situación con otros individuos cuyas normas difieren de la del, el tiempo de 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
3. Después 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, continua acatando la norma establecida en la situación de grupo. Se demuestra así que un producto social de la interacción humana (la norma) suele convertirse en la *norma personal* mediante la cual el individuo emite sus juicios.

Mencionamos antes que los antecedentes de individuo y su experiencia anterior son parte en la formación de las normas sociales. Los individuos que han enfrentado a una clase o tipo similar de estímulos tienden a crear normas que reflejan dichas experiencia; por ejemplo, que se considere deseable o indeseable, bueno o malo, en cierta medida se encuentra determinado por los estímulos a lo que hayamos estado expuestos. Como Sherif lo ha indicado, en un país donde gran parte de las mujeres mida menos de 1.60 metros, una muchacha vigorosa de 1.75 será considerada demasiado alta. Por el mismo, si nos hemos criado en un barrio rico, se diferenciarán notablemente nuestras ideas sobre cual salario es conveniente y cual inadecuado; es decir, las normas sociales suelen reflejar la experiencia común de los individuos que las crean.

3.2 Conformidad y desviación

Los términos conformidad y desviación son relativos. En otras palabras, indican variación en la conducta respecto a cierta pauta; es decir, es necesario que exista una pauta o 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 “desviado”, lo afirmamos desde el punto de vista de las normas que estamos acatando. Como se verá, los considerados no conformistas o “desviado” lo afirmamos desde el punto de vista de las normas que estamos acatando. Como se verá, los considerados no conformistas o desviados suelen estar 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 cierto número de estudios acerca de la conformidad en el primer tipo de situaciones 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 cual de las tres líneas presentadas en una tarjeta parecía igual, por su longitud, a la línea del patrón presentada en otra tarjeta. Se eligió un sujeto y se le pidió que se presentara en cierto momento en el cuarto experimental al llegar, encontraba a varios individuos esperando para participar en el mismo experimento. Sin que el sujeto lo supiera, el resto de los presentes estaba de acuerdo en cooperar con el experimentador. Cuando este llegaba, todos entraban en el cuarto experimental y se les pedía que se sentaran. El experimentador había solicitado a sus ayudantes de asegurarse de que el sujeto quedara sentado en un extremo de la mesa. Se daban las instrucciones y se les pedía a los presentes emitir sus juicios uno de cada vez. El sujeto era siempre el que se sentaba junto a la última persona en dar un juicio.

Todos los sujetos estaban de acuerdo con los dos primeros ensayos y respondían correctamente; pero en el tercero--- y en 12 de los 18 que componían el experimento—los cómplices tenían instrucciones de elegir una línea incorrecta. El propósito del experimento era ver que el sujeto participante elegía la línea incorrecta o si respondía correctamente. Claro, en 12 de los ensayos el sujeto era la única persona en mostrarse en desacuerdo en grupo de 7 o 9. Asch encontró que los sujetos aceptaban el 37% de los juicios incorrectos del grupo. La gran mayoría del resto respondía correctamente, pero era obvio que se sentía muy incómoda en la situación, aun que no estuvieran aceptando el consenso del grupo. Cuando más tarde los sujetos quedaron solos en la misma situación, sus juicios fueron correctos, no habiendo más del 1% 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 se investigó la opinión del sujeto que 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 reducía notablemente su tendencia a aceptar el juicio erróneo de la mayoría. En otro experimento Asch hizo variar el número de cómplices presentes, al descubrir que la tendencia a conformarse a la presión de grupo es igual de fuerte si la mayoría únicamente está compuesta de solo tres individuos que cuando consiste de dieciséis.

Entre las demás variables que afectan a la conformidad en tales situaciones tenemos la naturaleza de los estímulos participantes: su claridad o ambigüedad, la personalidad del sujeto de la relación de este con los ayudantes del experimentador; por ejemplo, si se examinan los ensayos en que parte de los sujetos

cometió errores, encontramos que ocurrieron en aquellos donde más difícil era decidir la línea correcta. Además, los sujetos con poca confianza en sí mismo se conformaban con mayor facilidad a la presión del grupo que los poseedores de mucha seguridad en sí mismos. Finalmente, si el sujeto consideraba “expertas” a las personas presentes con mayor facilidad se conformaba a los juicios de ellas.

En otro estudio 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 a cada participante que leyera el caso, que lo discutiera y que se propusiera un tratamiento; podría ir este de “muy moderado” hasta “muy duro”. El grupo promedio estaba compuesto de unos 9 participantes, 7 de ellos sujetos reales (es decir, ignorante de el propósito del experimento) y cómplices del experimentador, a quienes se pagaba por participar.

Los ayudantes se turnaban en ocupar uno de tres 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 ala del desviado, pero quien en el transcurso de la discusión iba cambiando gradualmente hacia la posición modal y conformista. Los resultados obtenidos por Schachter indican claramente que la persona “más querida” por los sujetos era la modal que se apegaba a la opinión del grupo, mientras que era el desviado al quien se “quería menos”.

Conformidad en situaciones de grupo

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

Se distribuyo entonces a los niños en 12 grupos diferente, homogéneos en edad y sexo. Cada grupo pasaba media hora o mas juntos diariamente, durante varios días, hasta que “parecieron haberse asentado los hábitos y tradiciones”. En seguida de haberse establecido “tradiciones fijas”, se entrujo en el grupo un niño previamente identificado como líder. Entonces Merei continuaba sus observaciones sobre la conducta del grupo, anotando en especial si se continuaba con tradiciones del mismo.

El hallazgo de mayor importancia hecho en el experimento fue que los niños agregados daban muchas

órdenes, pero rara vez se los obedecían. Merei informa que "... en la inmensa mayoría de nuestros casos el líder se vio obligado a aceptar las tradiciones del grupo: es decir, resulto mas débil que el grupo, aunque se las arreglo para ocupar papel de líder"... se ve claramente aquí de modo indirecto de llegar al liderazgo:

- A) Trata de eliminar las tradiciones del grupo e imponer otras nuevas;
- B) Se le rechaza; C) Acepta la tradiciones y las aprende con rapidez;
- D) En el marco de dichas tradiciones asume pronto el liderazgo, y E) Introduce variaciones insignificantes, debilitando la tradición; F) Introduce nuevos elementos en un ritual debilitado ya por las variaciones.

Vemos así que el recién llegado a un grupo debe conformarse primero a las normas de dicho grupo, después, ser aceptado lo suficiente por los otros miembros para poder influir sobre ellos. Si, cuando entra al grupo, no está dispuesto a conformarse a las practicas existentes en este último, vera rechazados su intentos, subsecuentes para influir hacia los otros.

La relación entre la posición (estatus) que se entrega en un grupo y la tendencia a conformarse fue también tema de estudio en un experimento realizado por Harvey y Consalvi (1960). Al recurrir a grupos pequeños de muchachos delincuentes, recluidos en una escuela estatal de adiestramiento, eligieron en cada uno de los 27 grupos existentes que iban en tamaño de los cuatro a los cinco miembros, al muchacho de mayor rango, al siguiente por importancia y al de menor rango. En nueve de los grupos el miembro de mayor rango fue el sujeto, en otro conjunto de nueve grupos lo fu el segundo en importancia y en los nueve restantes el de menor rango. En cada uno de los casos, la persona elegida como sujeto quedo expuesta a un consejo de discrepante venido de otros miembros del grupo.

El sujeto y los otros miembros del grupo participaron en un experimento en un cuarto totalmente oscuro y que se desconocía, estando separados por una división un miembro del otro. De este modo se podía presentar al sujeto un estímulo que fuera diferente al visto por el resto del grupo, aunque todos creían estar viendo el *mismo*. El estímulo consistía en breves destellos de luz simultáneos, 30 o 12 centímetros a parte uno de otro en la primera sesión todos los miembros, incluyendo al sujeto vieron 20 repeticiones de estímulos separados unos 20 centímetros durante la segunda sección el sujeto y otros miembros del grupo expresaron 20 juicios en forma privada; en ellos el sujeto veía destellos separados por unos 120cm mientras que los otros miembros del grupo veían los separados 30cm. Finalmente, en una tercera sección se juzgaron los mismos estímulos

otras 20 veces, pero a ahora cada persona, incluyendo el sujeto, expresaba su opinión en voz alta. En todos los casos el sujeto se encontraba situado enseguida de la última persona que emitía su juicio.

Se midió la conformidad en la última serie por el grado en el que el sujeto reducía la distancia estimada entre los destellos de luz. Las estimaciones promedio de los sujetos con status mayor, medio y bajo fue en cada grupo de 80, 45 y 70 cm, respectivamente; es decir, el segundo en importancia resultó más influido y el líder el menos. Es de suponer que el miembro de menor rango resultó menos influido que el segundo en importancia porque atribuía a su pertenencia al grupo un valor menor.

Cabe hacer hincapié que tal vez resulte imposible generalizar a otras situaciones de grupo los resultados obtenidos en este estudio. Acaso de sienta la tentación de sacar en conclusión que los líderes y los miembros de menos estatus se conforman menos influidos por los otros miembros del grupo, presentase mas oportunidad de conformismo en quienes ocupan estatus intermedios; pero no ocurre siempre así, al parecer es aquí una variable crucial la importancia de la norma (o de la situación) para el grupo en cuestión. En otras investigaciones se ha demostrado que cuando la norma social es de importancia vital para el grupo, el líder suele mostrar mayor conformismo que otro miembro y que los demás esperan eso de él. Por otra parte en cuestiones de menor importancia el líder se 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 y desviación hacen pensar que participa una multitud de variables que con frecuencia entre ellas se presentan una interacción compleja. Así como se vio en los ejemplos precedentes, el estatus que se tenga en el grupo la importancia de norma en cuestión interactúa, de tal modo que los miembros de mayor estatus manifiesta mayor conformidad respecto a ciertas normas mientras que respecto a otras se debían de modo abierto.

Blake y Mouton (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 y actitudes ideológicas y cuando se enfrentan a abstracciones no enraizadas en experiencias concretas, que cuando materiales factuales, a los que conocen bien , o con preferencias personales; pero, no importa que materiales se estén manejando ,se incrementa susceptibilidad cuando un individuo sufre incertidumbre respecto a sus creencias, uniformadas respecto a los hechos de la situación, o cuando se reducen en número o se eliminan claves objetivas que se podrían ayudarle a mantener orientación en la situación; por tanto, desconfía de sí mismo y a

los otros lo pueden influir”.

Se incrementa las tendencias a la conformidad y a la conversión cuando un individuo se encuentra reunido con otro--- y que sean por los menos 3 --- y estos concuerdan y cuando las reacciones de ellos, indican desviaciones menores respecto a la posición obtenida por el individuo, que representan sus convicciones propias. Si las otras personas presentas conocen personalmente el individuo y el las respeta, y crean presiones adicionales para que haya conformidad. Además, si se le pide al individuo que actué en nombre propio y es tal la situación que no se le exige compromiso con una posición anterior al periodo en el cual se está aplicando la presión para que haya conformidad, se puede ejercer mayor influencia respecto a esta última. Y se dirige al grupo sobre la base d un enfoque permisivo si los miembros dependen 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 personalidad el tipo de individuos menos capaz de resistirse a las presiones para que haya conformidad así como probablemente también a las funciones existentes, en un interrogatorio, es sumiso, de menor inteligencia, convencional, carece de confianza en sí mismo, de originalidad, acepta la autoridad de la motivación del logro, y bucal la aprobación social.

Delincuencia y uso de drogas en un contexto social

Al principio de esta sección se mencionó que cuando se califica a alguien de no conformista o desviado, se le suele calificar desde el punto de vista de las normas a las que nos adherimos; sin embargo los así llamados no conformistas suelen conformarse a las normas de aquellos grupos por 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 al contexto social donde suele presentarse tal conducta.

En el pasado fue costumbre explicar la 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 recomendaba 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 no resultan especialmente efectivos. Claro, a razón que muchos delincuentes no están de ninguna manera (enfermos). Su conducta refleja conformidad a las normas sociales de los grupos que están afiliados.

En nuestra sociedad los adolescentes están literalmente en medio. Ni adultos ni niños suelen

tratarlos padres y adultos de un modo congruente. A la vez inseguros y pocos seguros de sí mismos se unen y, cuando “interactúan con el propósito de probarse ante los demás, compitiendo en actividades que le parecen de hombres y arriesgadas, adquieren la sensación de ser importante, de ver que los admire alguien de importancia y de sentir excitación” (Sherif y Sherif 1964). Además, cuando las actividades de los adolescentes entren en conflicto con los valores legales y del mundo adulto se afianzan los nexos entre los miembros.

Desde luego, hay delincuentes y drogadictos que si sufren alguna permutación de la personalidad y a quienes beneficiarian la psicoterapia convencional; un número cada vez mayor de pruebas sugeridas de las investigaciones hace pensar que, quizá la mayoría de los casos, tal conducta está basada en el grupo y solo se puede cambiar al alterar las normas de este o la afiliación del individuo con grupos dedicados a actividades antisociales.

3.3 productividad y efectividad de los grupos

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

A primera vista se diría y las respuestas son fáciles de obtener; pero, al igual que muchas otras cuestiones a la que nos enfrentamos en la psicología social, como no hay respuestas sencillas de hecho, desde que a finales de siglo XIX se comenzó a trabajar en tales cuestiones, se ha ido viendo claramente que de no expresarse de manera adecuada tales preguntas, no hay respuestas: “¿superan los grupos a los individuos en la solución de problemas?”, la respuesta es “todo depende”. Las investigaciones han demostrado para tal pregunta hay más de una respuesta y que lo conveniente estriba en estudiar las variables relacionadas con una ejecución de un grupo superior y las relacionadas con una ejecución de grupo superior y las relacionadas con una ejecución individual superior.

Solución de problemas en grupo

Una de las primeras cosas que los psicólogos sociales aprendieron al estudiar la solución de los problemas en 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 las comparaba con las proporcionadas por individuos, se descubría

que la estimación del grupo se acercaba más a la temperatura verdadera que las estimaciones individuales; sin embargo, el promediarse estimaciones repetidas hechas por el mismo individuo, desapareciera la superioridad del grupo.

Otro factor importante que surgió muy a principio del estudio de la solución de problemas en grupo fue la naturaleza de la tarea o del problema 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 clasifique a los problemas por lo que ellos llaman “demandas críticas”. Dicen: “El aspecto de la conducta de un grupo que tales tareas traen a primer término. En otras palabras los rasgos distintivos de las tareas son el grado en que exigen ciertas, de un grupo para que se les ejecute adecuadamente.

Llamaremos << demanda críticas >> a esas exigencias conductuales” ciertas tareas o problemas dividiendo el trabajo con muchas personas dividiendo el trabajo entre varias personas; en otras, es más fácil resolverlas individualmente; es decir algunos problemas exigen más información o punto de vista para que los pueda resolverse los que tiene un individuo por si solo resuelve con mayor felicidad otros problemas porque dos o más. Personas se estarían interponiendo unas a otras como lo han indicado Newcom y Turner y Converse (1965)” porque la solución se le ocurrió y es tan obvia que de inmediato lo aceptan otros.

Redes de comunicación.

Hemos visto que algunas tareas, de vida a su naturaleza, son fáciles de resolver en grupo que individualmente superior en la tarea más adecuadas a la solución de un grupo? La naturaleza de la comunicación que presenta dentro del grupo es una de las variables estudiadas más a fondo.

Leavitt (1951) realizó una intensa investigación de este problema.

Dividió a sus sujetos en grupo de cinco y los sentó ante un aparato especial. Por su naturaleza, el aparato impedía que los sujetos se vieran entre cualquier combinación de posiciones que deseara. Cada grupo se enfrentaba al problema de encontrar un símbolo común en las cartas presentadas a los 5 sujetos; cada sujeto recibía una tarjeta ligeramente distinta. Cuando en cada grupo los 5 sujetos lograban determinar el símbolo común, concluía un “ensayo” y se daba a los sujetos otro juego de cartas. Participaron 20 grupos en un total de 25 ensayos.

El experimentador eligió 4 redes de comunicación se usó cada patrón (círculo, cadena, y, rueda) en 5 grupos de sujetos en el patrón de círculo cada sujeto se podía comunicar con otras 2 personas del grupo. En el patrón de cadena todos los sujetos, excepto 2, se podían comunicar con otros 2. En el

patrón y un sujeto se podía comunicar con otros 3, mientras que el resto solo se podía comunicar con un sujeto cada uno. Finalmente, el en patrón de ruedas, 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 designo un grupo; tampoco se dijo a los sujetos con quien odia comunicarse; sin embargo, cada sujeto sabía que tendría que interactuar mensajes para poder resolver problemas.

Los resultados obtenidos por Leavitt solo estudio los efectos de las distintas redes de comunicación. En otros experimentos se busco evaluar la autoridad centralizada en oposición a la descentralizada en los resultados fueron contradictorios. En algunos se confirman los hallazgos de Leavitt, pero en otros se tiene resultados superiores en los sistemas de comunicación descentralizados.

Shaw (1964) ha demostrado que también debe tenerse en cuenta la complejidad de la tarea. Encontró que se llegaba más rápido a la solución de las redes centralizadas cuando la tarea era sencilla; pero si era compleja, resultaba mejor la red descentralizada. Por otra parte, se encontró que no se relacionaba con la complejidad la satisfacción obtenida de la tarea. Era mayor la satisfacción con las tareas sencillas y complejas cuando se las llevaba a cabo siendo descentralizada la comunicación. Conviene indicar aquí que los antecedentes culturales de los sujetos pudieran estar constituyendo una variable de importancia, pues a los estadounidenses se les educa para que rechacen cualquier liderazgo centralizado. En otras culturas, donde se acepta la burocracia autoritaria, las redes de comunicación centralizada pueden causar mayor satisfacción con la tarea que las descentralizadas. En la siguiente sección examinaremos algunos experimentos donde se ve la importancia que en tales cuestiones tiene las variables culturales.

Atmosfera de grupo.

En cierto número de estudios se ha relacionado la productividad de los grupos con el liderazgo o con la atmosfera de grupo. Lewin, Lippitt y White, a finales de las décadas de 1930, llevaron a cabo en más conocido de ellos. En el, 4 grupos de muchachos de 11 años quedaron expuestos al lideres adultos, unos de los cuales era autoritario, otro demócrata y los 2 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 ayuda a los muchachos a planear las actividades, pero no les decía que hacer. Se fomentaba la comunicación entre ellos y el que participara todo lo posible, siendo la participación similar a la del líder.

En la situación de *laissez-faire* se pidió a los líderes que no supervisaran a los muchachos ni planearan nada. Más aun, solo daban consejos y ayudaban cuando se les pedía.

Les interesaba a los investigadores la cantidad y calidad de trabajo producido en las tres condiciones, así como la satisfacción de los muchachos con la tarea. Además se estudió el grado de agresividad mostrado por los muchachos en cada una de las tres situaciones de liderazgo.

Resumamos los resultados. Se vio que el liderazgo autoritario permitía producir más trabajo, pero también creaba menos interés personal en dicho trabajo que 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 que el autoritario, pero fue mayor la tendencia a atender el trabajo cuando el líder estaba ausente. Además, el liderazgo democrático produjo mayor comunicación y cooperación entre los muchachos; en demostraciones de irritabilidad y de agresividad contra los compañeros. En el liderazgo *laissez-faire* resultaron bajas la moral y la productividad y altas la irresponsabilidad y el hacer “payasadas”

Como ya se dijo, muchos otros muchos otros investigadores han estudiado la productividad del grupo en función de liderazgo. Al realizar 49 de esos estudios, Anderson (1959) saco en 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 algo tienen que ver con la productividad y la satisfacción logradas con los distintos estilos de liderazgo; por ejemplo, Meade (1957) repitió en la India el estudio de Lewin, Lippitt y White y encontró que tanto la moral, como la productividad eran mayores con un liderazgo autoritario. Saco en conclusión que cuando la sociedad presenta estructuras familiares y sociales autoritarias, se satisfacen con mayor efectividad las necesidades bajo un liderazgo autoritario que con uno democrático; es decir, los estilos de liderazgo más efectivos en cuanto a 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 de estatus; por ejemplo, Bales y otros (1951) encontraron, en grupos que iban de iban de cuatro 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 a hacer disminuir el número de individuos que toman parte activamente en el proceso de resolver problemas (Hurwitz, Zander y Hymovitch).

Otras variables también estudiadas incluyen la significación o importancia que el problema tenga para el grupo, las características de la personalidad de los miembros, las normas sociales existentes en el grupo, las habilidades especiales de ciertos miembros del grupo respecto al problema en cuestión, etc.

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 retardaba la ejecución proporcionada por el individuo. F. H. Allport y otros diseñaron estudios en que los individuos trabajan primero solos en tareas como multiplicar o razonar y después la realizaban en presencia de otros. Se evaluó la productividad en función de la presencia de otras personas, así como los efectos ejercidos por los otros sobre la calidad del trabajo. Además, se estudiaron los efectos de trabajar frente a otras personas con los efectos de trabajar sólo (efectos ejercidos por el público, así como los efectos de la presencia de otros dedicados a las mismas tareas (efectos de la coacción). Veamos los estudios de ambos tipos.

Efectos ejercidos por el público. ¿Es mayor productividad cuando otros nos ven trabajar? ¿Qué sucede con la calidad del 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. El experimentador dio primero a los sujetos una serie de ensayos de adiestramiento y después, al día de haber terminado la práctica, cada sujeto llevó a cabo cinco ensayos por sí solo y después otros diez en presencia de 4- 8 estudiantes de los años superiores o graduales. Travis observó una mejora importante en la 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 memorizaran listas de sílabas sin sentido, primero solos y luego en presencia de otros. Descubrió que los sujetos trabajaban peor cuando estaban memorizando frente a un público; es decir, los resultados obtenidos en este y otros estudios entran en conflicto con los datos obtenidos por Travis y otros investigadores. En algunos casos los sujetos mejoran su ejecución frente a 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 “aconseja al estudiante que estudie solo, preferentemente en un cubículo aislado, y que trate de examinados en compañía de muchos condiscípulos en un escenario y en presencia de un público abundante”. Afirma que “los resultados de su examen superarán en mucho lo que 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 ejerce la presencia de otros también dedicados a la misma tarea? Bien se sabe que la conducta de comer de los animales que alterada cuando están presentes otros animales dedicados a lo mismo. Pollos saciados de comida volverán a comer cuando se ponen presencia suya otros pollos que empiezan a comer (Tolman y Wilson, 1965). Chen (1937) estudió la conducta de construir nidos de las hormigas cuando trabajaban solas y cuando los hacían en grupos de dos o tres. Se puso cada hormiga en una botella medio llena de tierra arenosa y se la observó durante seis horas. Al cabo de este tiempo se pesó la cantidad de tierra excavada por cada insecto. Dos días más tarde se situó a las mismas hormigas, por pares, en recipientes preparados en ese momento y se las observó una vez más durante seis horas. Volvió a pesarse la cantidad de tierra excavada. Finalmente, se situaron grupos de tres hormigas juntas en una botella y, tras un lapso igual, se pesó el resultado de su trabajo. Chen encontró un incremento sorprendente en la cantidad de trabajo realizado por las hormigas que trabajaban en pares o grupos 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 aprendieron en presencia de personas dedicadas a aprender la misma. A diferencia de lo visto en el estudio de Chen, la presencia de otras personas dedicadas al aprendizaje parece inhibir; es decir, los resultados aquí obtenidos concuerdan con los proporcionados respecto a los “efectos del público”. La presencia de otros hace 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 tarea inhibe dicho aprendizaje.

Relaciones interpersonales

“La amistad 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 gustemos de

él porque él gusta de nosotros” (Rosenberg, 1967). ¿Es esto cierto o se muestra humorista psicólogo social cuando firma tal cosa? Veremos en esta sección que esos comentarios encierran algo más que un poco de verdad.

La amistad y la popularidad son psicológicamente mucho más complejas de lo 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” (McDavid y Harari, 1968). Por tanto, a fin de comprender la base de la atracción interpersonal, nos deben interesar tanto las características de cierto individuo como la persona o personas que lo encuentren atractivo.

La tracción social

Es 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 la atracción inicial 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 lo que 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 logro académico 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 esta correlacionada 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 intereses se relacionan con tales habilidades (Mc David y Harari, 1968).

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

disposición física de los edificios y de los departamentos dentro de los edificios. Incluso en la elección de pareja matrimonial se ha visto que la distancia física es un factor obstante (Murstein, 1961).

Los estudios sobre las características de la personalidad de los amigos indican que existe una correlación entre la elección de amigos y una inteligencia superior u 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 un grupo (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 con los de su oficio” ha encontrado cierto apoyo en las investigaciones realizadas por los psicólogos sociales, no habiendo lo encontrado el dicho que “los opuestos se atraen”.

Percepción interpersonal

¿Cómo se forman nuestras impresiones acerca de los otros? Obviamente, nos influyen ciertas características de la persona observada. No tan obviamente, nuestras características modelan en parte la impresión que tengamos de los otros. Newcomb, Turner y Converse (1965) han enumerado como importantes en la formación de nuestras impresiones interpersonales los siguientes factores: a) Primacía. La información obtenida acerca de una persona en 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 que en ella notamos influirá muy probablemente en la impresión que nos formemos; b) Intensidad. Tiende a ser de importancia en la determinación de nuestras impresiones cualesquier característica sobresaliente en especial aquellas inesperadas; c) Frecuencia. Influyen en determinar nuestras impresiones las características que se repiten.

Los factores mencionados pertenecen sobre todo a la persona observada. Pero ¿y el observador? ¿Qué características de este tienden a influir sobre las impresiones que se forma de los otros? Aquí, Newcomb y otros (1965) enumeran: a) Los estados psicológicos temporales. Varios estados motivacionales o emocionales temporales tienden a influir sobre las impresiones que nos formemos de otros; por ejemplo, tendemos a imaginar enojada a una persona cuando nosotros lo estamos y sentir miedo hace tender a percibirlo en otros; b) Actitudes. Los individuos cuyas opiniones políticas son muy sólidas suelen notar las opiniones políticas de otras personas; es decir, las actitudes firmes sensibilizan al

individuo cuando otras personas las presentan; c) Preconcepciones. Gran parte de las personas cree que todos tienen ciertas características y los estereotipos surgen de esta manera de pensar. Estereotipo es un concepto al que se suele emplear para referirse a miembros de un grupo ajeno: “todos los negros son perezosos y mudables y tienen, además, un excelente sentido del ritmo”; “las rubias son tontas”; “todos los judíos son avaros”. Aunque ninguna prueba científica de apoyo a tales estereotipos, suele formarse la impresión con base en tales preconcepciones; d) Características de la persistente personalidad. En un experimento realizado por Bosson y Maslow (1957) se tiene un ejemplo del efecto 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”. En seguida los estudiantes examinaron 200 fotografías y las calificaron de “muy cálidas”, “frías” y “muy frías”. Los investigadores encontraron que el “grupo seguro” daba un número considerablemente mayor de juicios “cálidos” que el “grupo inseguro”. Se ha demostrado que las características de la personalidad afectan notablemente la impresión que nos formamos 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 la impresión sobre nosotros mismos. El yo —o, como a veces se le llama, el “ego”—es un concepto sumamente personalizado que el individuo va desarrollando de manera gradual según se le socializa en determinada cultura. Se lo suele definir como “un sistema de actitudes o sentimientos que el individuo tiene acerca de sí mismo. Cuando se lo define de esta manera, denota las actitudes, los sentimientos, las percepciones y las evaluaciones que la persona hace de sí como objeto” (Hall y Lindzey, 1957).

¿Cómo se crean estas actitudes hacia el yo y cómo se las mantiene? En gran medida, el concepto del yo surge de la interacción con otras personas. Además, tales interacciones influyen muchísimo en que se mantengan las actitudes hacia el yo o se las cambie. La cultura en que carecemos tiene mucho que ver con el desarrollo de actitudes particulares hacia el 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 o con el otro y perciban en sí mismo cualidades asociadas en las expectativas culturales respecto a la conducta de los miembros del otro sexo” (Mc David y Harari, 1968). En otros estudios se dio a niños de primero y segundo grados fotos donde se representaban animales peligrosos e inofensivos y se les preguntó “¿Cuál se parece más a ti?” tanto los niños como las niñas estuvieron de acuerdo en que animales como el tigre describían con mayor exactitud a los

muchachos que a las muchachas (Kagen, Hosken y Watson, 1961).

La autoestima, el aspecto evaluador del concepto del yo, también depende de gran medida de nuestra interacción con los otros. A fin de mantener la autoestima nos mostramos muy selectivos en las relaciones interpersonales y también en otros aspectos. Como ya hemos visto, tendemos a 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 quede expuesta a comunicaciones interpersonales implícitas y explícitas que se reflejen 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 amistad es una “sociedad de admiración mutua”, en la que cada persona participante ayuda a mantener la estima 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, suele 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 considere la muchacha más bella del mundo o el 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 elegimos 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 esa conspiración. “Claro, el secreto está en el tacto. <<El tacto lo es todo; el talento, nada, se ha dicho. Una de las definiciones del tacto que da el diccionario Webster es una habilidad peculiar para manejar a los otros sin ofenderlos. >> Se rechaza como un patán o un zopenco a quien carece de tacto” (Rosenberg, 1967).

Rosenberg indica entonces que los hombres, al vivir en sociedad, sufren la presión de proteger la estima de sí mismo ajena. “Insinuar que alguien es estúpido, inmoral o desagradable es ofenderlos. Y no sólo castiga esta conducta el objeto del ataque sino el resto de las personas, ya que se ha actuado contra una norma social que protege la autoestima de todos”.

Unidad 4

Conducta Colectiva.

David, R. Thomas
Universidad de Waikato, Nueva Zelandia.

Siempre que los individuos se encuentran en compañía de otras personas, puede surgir una conducta colectiva. En su forma más sencilla, ésta significa la interacción de por lo menos dos personas: dos jugadores de ajedrez, un matrimonio discutiendo qué hacer de comer o dos personas remando en una canoa. Al otro extremo, conducta colectiva puede referirse a gran multitud que asiste a un juego de futbol, a una reunión política o que 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 suelen ser más de dos) están en posibilidad de comunicarse entre sí; segunda, la presencia de otra u otras personas influye sobre la conducta que los individuos tienen en el grupo. Suele diferenciarse el estudio de la conducta colectiva del estudio de personas que pertenecen a organizaciones o

instituciones -como negocios, escuelas o prisiones- 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 la otra persona presente.

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 han 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 principales. Con uno 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, pudieran 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 grupo) 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 éstos son ejemplos de formas de conducta colectiva culturalmente distinta; sin embargo, hay ciertos tipos de grupos dedicados a conductas colectivas presentes virtualmente en todas las sociedades.

Incluyen aquellos grupos familiares, grupos de amigos o compañeros, grupos religiosos, públicos y participantes en juegos y encuentros deportivos, etc. Se ven otros tipos de grupos -reuniones políticas, colas, turbas dedicadas al pillaje- en algunas sociedades, pero no 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 o en formación (creencias respecto 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 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 impidiera ver o que hubiera interrupciones; conductas de este tipo provocan reacciones verbales, y a veces físicas, en otros miembros del público, que desean interrumpirlas. 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 en 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, activo 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 familiares. Una demostración política “activa” puede terminar siendo un público relativamente pasivo mientras transcurren los discursos.

4.2 Estructura y procesos de grupo.

En cualquier grupo de personas que interactúen hay presentes varios procesos que influyen sobre el tipo de conductas que manifestarán los miembros del grupo. Si quienes componen un equipo de fútbol logran coordinar bien su juego, se apoyan mucho entre sí y presentan 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 deben seguirse, critican en 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, cohesión es el grado en que un grupo presenta un frente unido y el grado en que se muestra de acuerdo e indica que sus miembros se apoyan entre sí. Los grupos sumamente cohesivos tienden a durar más que los grupos carentes de cohesión, pues corren menos peligro de dividirse a causa de desacuerdos internos. Además, los miembros de grupos sumamente cohesivos suelen mostrar mayor dedicación personal a las metas del grupo y a su permanencia. Los miembros nuevos que entran en un grupo sumamente cohesivo aprenden 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 cohesión.

4.2.1 Liderazgo.

Liderazgo

El tipo de estructura jerárquica o liderazgo que existe en un grupo 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 u 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 dé apoyo a los valores tradicionales. En las sociedades polinesias, como la de Samoa, se ordena a los jefes por su orden de importancia, basado en el ordenamiento tradicional de las familias principales, conservado por generaciones en la memoria. En este sentido, se dice que el estatus es por *atribución*, no por *logró*. De modo similar, en muchos grupos familiares el varón 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 el padre ha muerto). En esos casos los papeles sociales o la tradición determina quién tomará la autoridad dentro del grupo. En contraste con esto, 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 apartarse por un momento y volver y respecto a cómo impedir que alguien trate de colocarse (Mann, 1970), pero por lo común para esto no se necesita de 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 está de acuerdo en que "líder" y "liderazgo" no significan 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 término 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 de 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.

Ayuda a darle sentido a un número tan elevado de definiciones el diferenciar desde el principio entre líderes formales e informales. Como ya hemos visto, algunos grupos presentan una jerarquía u organización de estatus explícita, como el ejército, varios clubes sociales, universidades, etc. En tales grupos es costumbre designar específicamente un líder; por ejemplo, se considera “líder” al presidente de un club universitario o al general o almirante de una organización militar. En otras palabras, en tal persona se ha delegado la responsabilidad de “dirigir el grupo”.

Pero sabemos que, aunque ocupen posiciones elevadas en grupos formales, ciertos individuos no necesariamente ejercen liderazgo. En muchos estudios se ha visto que, en los grupos formales, suelen ejercer el liderazgo real individuos con un estatus específicamente decidido; es decir, que en los grupos formales la persona que ejerce el liderazgo puede o no haber sido designada el líder formal.

Pero, ¿y qué ocurre en los grupos informales, donde no hay una jerarquía de estatus explícita? ¿Tienen líderes? Si los tienen, ¿cómo identificarlos? Como se ha visto en capítulos anteriores, los grupos informales sí incluyen individuos que ejerce liderazgo, incluso aunque los miembros del grupo puedan 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 pudieran no considerarse 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 fácil es 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 influyen 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.

Notaremos que muchos miembros sugieren posibilidades. Se pasan por alto algunas, otras merecen breve atención antes de que se las elimine y el grupo termina aceptando una o dos. Si prestamos atención a quien hizo esas sugerencias adoptadas, 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 sus observaciones a uno o dos individuos. En otras palabras, la comunicación tiende a fluir hacia arriba en la jerarquía de estatus, y en especial hacia un individuo que ejerce, de hecho, el liderazgo. Claro que algunas sugerencias hechas por personas de estatus bajo llevan a la acción, pero no se notará que tales sugerencias aunque no se originaron en el líder, necesitan de la aprobación de éste antes de que el grupo entre en acción.

Con base en observaciones de este tipo puede definirse el “liderazgo” como una influencia efectiva en controlar las acciones de otros miembros del grupo; es decir “líder” quien ejerce esa influencia efectiva. Nótese que tal definición no dice que los líderes sean necesariamente los individuos más populares del grupo que dirigen; tampoco que reciban el mayor número de elecciones sociométricas. Dicho sin complicaciones, son los individuos quienes en el grupo tienen más probabilidades que los otros de influir sobre las actividades del grupo o 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 sí se diferencian por su conducta de los otros que componen el grupo. Por consiguiente, parecía lógico sacar en conclusión la existencia de características de la personalidad 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 era común en cuatro o más de los estudios examinados. En una revisión de estudios más recientes, Stodgill (1948) llegó a una conclusión muy parecida.

En muchos de los estudios que revisó 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. Stodgill informa que " una persona no se vuelve líder en virtud de que posea alguna combinación de rasgos, sino que el patrón de características personales debe tener alguna relación atringente con las características, actividades y metas de los seguidores ... Se ve claramente que un análisis adecuado del 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 les pide que trabajen juntos, ¿qué características determina quién va a ser el líder? Webber (1974) realizó un estudio de este tipo empleando estudiantes estadounidenses; en sus grupos había tres 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 otra nacionalidad muy rara vez acabaron de líderes, a pesar de los intentos de algunos miembros del grupo minoritario de lograr una posición dominante en el grupo. Es decir en la sociedad estadounidense el ser un varón de raza blanca ayuda a llegar a líder.

En otro estudio se 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 (Lockheed, 1975).

Es una notable característica de algunos grupos –equipos deportivos y reuniones políticas– que gran parte de los miembros tienen el propósito de realizar cierta tarea, como derrotar al equipo rival, logra ser elegido para un cargo político o ayudar a que el partido propio gane las elecciones. En esos 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 platica, los alumnos que observan la reacción del maestro ante las tareas realizadas son ejemplo de grupos 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 las otras personas (Ruble y, Nakamura, 1972). Las personas orientadas a la tarea tienden a concentrarse en ésta, consiste en un juego de cartas o en organizar el grupo para que llegue a una decisión (por ejemplo, un jurado) y suele no prestarse atención a las conductas de las otras personas, a

menos que sean directamente pertinentes a la tarea en cuestión.

El fenómeno de desplazamiento del riesgo.

Imagínese que una persona tiene algo de dinero que invertir 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 dará de no ocurrir así. ¿Qué es lo que determina optar por lo “arriesgado” o por lo seguro? Varios estudios realizados en esta área (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 del riesgo” se puede inducir 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 decidirse a 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 difícil elegir una posibilidad *ligeramente* más peligrosa; sin embargo, con ello le proporcionamos a otra persona del grupo la oportunidad de optar por 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 toma decisiones ocurre debido a un proceso conocido como *retroalimentación positiva*, en 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, puede 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 difusión de la responsabilidad está relacionado con

el fenómeno del desplazamiento del 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 treinta personas vieron asesinar a puñaladas a una mujer en la calle desde las ventanas 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 o con la víctima) permite que cada individuo relacione su pasividad, pues es lo que los “otros” están haciendo. Justo como en el proceso de desplazamiento del riesgo, el saber que otros miembros del grupo tomaban decisiones ligeramente más arriesgadas nos permitía hacer lo mismo. Cuando es imposible evitar que noten nuestra pasividad los otros espectadores o la víctima, como en un tren apiñado, casi siempre se asiste con rapidez a la “víctima” que parece encontrarse en malas condiciones (Piliavin, Rodin y Piliavin, 1969).

Gracias a los ejemplos dados se ve claramente que los individuos se 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 la puede explicar con base en un conocimiento o de las características de la personalidad de cada individuo cuando está 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 hacia 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, si un maestro de escuela ofrece recompensar al 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 de individuos cooperan o compiten entre sí fue el “experimento de la cueva Robbers”, realizado por Sherif y sus colegas (1961) en un campamento de niños exploradores. Tomaron muchachos de doce años y los distribuyeron al azar en dos grupos, los *Diablos rojos* y los *Bulldogs*. En cada grupo se fomentó 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, insultándose y llegando a otras conductas agresivas. Con el tiempo los investigadores decidieron tratar de hacer disminuir el conflicto entre los dos grupos, pues había llegado al punto de presentarse cuando miembros de los dos grupos estaban simplemente sentados unos cerca de los otros. Se logró esa disminución del conflicto creando situaciones en que los dos grupos tenían que cooperar para lograr una meta común; por ejemplo, el camión del campo se “descompuso” durante un paseo y a los dos grupos les fue necesario empujarlo colina arriba para que después pudiera volver a arrancar.

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

Cooperación en oposición a competición

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. En sus investigaciones Madsen ha empleado un “tablero de cooperación” compuesto por un tablero cuadrado con una abertura en cada extremo. De cada abertura sale una cuerdecilla que va hasta un cortaplumas, situado en el centro del tablero. Cuatro niños se sentaban en la esquinas 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 podía trazar una línea a través de su círculo era jalando la cuerdecilla atada al portaplumas del centro; pero como los otros tres chiquillos también tiraban de sus cuerdecillas, la única manera de lograr varias recompensas, aparte de tirar con mayor fuerza que los otros tres, era cooperar. Madsen encontró 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 competitivos

a los niños. Se obtuvieron resultados similares en un estudio realizado en Nueva Zelanda por quien esto escribe, en que niños maoríes del campo se mostraron más cooperadores que los niños maoríes de la ciudad (Thomas, 1975).



En otros estudios donde se empleó el tablero de cooperación se vio que los indios canadienses (Miller y Thomas, 1972), los aborígenes australianos (Sommerland y Bellingham, 1972) y los polinesios (Thomas, 1975) tendían a cooperar más que los niños europeos de habla inglesa. Se diría que los ambientes en que viven los niños estadounidenses y europeos fomentan la competición entre las personas cuando interactúan y que las escuelas pudieran ser un factor de importancia en este aprendizaje de competición.

Uno de los ejemplos de conducta colectiva dados con mayor frecuencia es el de una multitud que protesta, se rebela, destroza o 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 recibieran 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 daños a la propiedad particular y lesiones.

En el caso de las protestas por la participación estadounidense en Vietnam, organizaron las manifestaciones grupos de personas en desacuerdo con el gobierno. En gran parte de los casos se planearon las manifestaciones de antemano y se les dio propaganda para

atraer al mayor número posible de participantes. En contraste, los desórdenes en las zonas negras, como el de Watts en 1965 (Milgram y Toch, 1968), ocurrieron 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 éstos razón de que un incidente cualquiera precipitara todo un estallido de desórdenes. A fin de que ocurrieran los desórdenes era necesario que pudiera formarse con relativa facilidad una muchedumbre, la que creaba a su vez procesos de grupo que llevaban al desorden, como el desperdigamiento de la responsabilidad, la rápida 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 presentado durante los meses de verano, cuando en las calles, debido al tiempo caluroso, hay muchas personas.

Tal como a los procesos de grupo les es posible producir conductas violentas en los desórdenes a escala total, también les es posible incrementar la productividad o la creatividad manifestada por un grupo. Imagínese un grupo de individuos que ensambla grabadoras en una fábrica. ¿Trabajarían mejor de encontrarse aislados, de modo que hubiera menos interrupciones, o estando en la misma área, 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 cuántas grabadoras 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 del grupo (Homans, 1958); sin embargo, de existir conflicto dentro del grupo, la productividad disminuirá según el conflicto distraiga a los trabajadores de 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 tenderá a ser bajo y los “romperreglas” que ensamblen 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 charla y le ha sucedido que lo ignoren y sigan atendiendo a quien está hablando? Otro motivo de turbación es que nadie cambie de posición y se nos impida entrar en el grupo, quedando entonces nosotros fuera de él. En esta situación sobresalen dos tipos de conducta de grupo: éste puede tener “fronteras” relativamente impermeables (difíciles de romper) y sus miembros tienden a ser exclusivistas (pues no reconocen a quien viene de fuera o no le dan 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) se vio que el número y la posición de las personas de un grupo era un determinante esencial de la permeabilidad que se percibía en una frontera de grupo. Knowles encontró que quienes caminaban por un corredor se mostraban muy reacios a atravesar grupos de cuatro personas o de personas de posición elevada (determinado esto por la edad y el vestido) en comparación con su disposición a atravesar grupos formados por dos personas o personas de estatus inferior. Además, cuando dos personas van caminando juntas por alguna vía, 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 (Graves y Graves, 1974) han 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 hijos sólo cuando había otros niños alrededor, de modo que el hijo propio aprendiera a incluir a otras personas del grupo. En contraste, las madres europeas tienden a jugar con sus hijos en aislamiento, cuando no hay otros niños presentes. Se encontró la misma diferencia en la conducta de bienvenida de las madres polinesias, quienes más a menudo iniciaban una conversación con una madre recién llegada y la presentaban a otros padres en mayor medida que las madres europeas.

La diferencia en inclusividad-exclusividad entre los grupos polinesios y los europeos queda patente también en ambientes europeos urbanos entre grupos e individuos. Algunos individuos saben cómo lograr que en una fiesta los recién llegados se sientan incluidos en los grupos sociales ya formados. En contraste con esto, 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 –el 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.

Resumen

1. “Conducta colectiva” significa que las personas interactúan en una situación “cara a cara” hayan o no ha tenido papeles o relaciones sociales anteriores con los demás presentes.
2. Se puede explicar la conducta de los miembros de un grupo pequeño teniendo en cuenta las características de los individuos que lo componen y las interacciones entre los individuos.
3. A fin de explicar de manera adecuada la conducta colectiva se necesita niveles de explicación individuales y de grupo. Más aún, ambos enfoques se complementan.
4. Varias dimensiones –formal-informal, activo-pasivo, normas establecidas-normas emergentes- son distinciones que ayudan a identificar las diferencias existentes entre grupos que muestran una conducta colectiva.
5. El tipo de liderazgo existente en un grupo tiene un papel importante en las conductas manifestadas por los miembros del grupo. Por otra parte, algunos grupos sociales pueden quedar sin liderazgo cuando no están comportándose de un modo unificado y el liderazgo sobra.

6. En un fenómeno conocido como “desplazamiento del riesgo” se puede inducir a los individuos a que cambien de parecer y elijan una posibilidad más riesgosa tras haber examinado todas las oportunidades con otras personas. Se relaciona con el desplazamiento del riesgo un proceso de grupo conocido como difusión de la responsabilidad; por ejemplo, si ocurre un accidente y sólo se encuentra presente una persona, ésta por lo General intenta ayudar a la víctima; pero si están allí muchas personas, cada una considera innecesario actuar, ya que alguna de las demás ayudará a la víctima.
7. Uno de los primeros estudios en que se examinó la manera en que los grupos de individuos cooperan o compiten entre sí fue el “estudio de la cueva Robbers”, donde se demostró que los acontecimientos externos al grupo producían bien una conducta de competición, bien una de cooperación entre los muchachos de cada grupo.
8. Los procesos de grupo pueden hacer que la conducta violenta estalle en desórdenes a escala total o, por otra parte, incrementar la productividad o la creatividad de un grupo.

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.