

UDS

LIBRO

PSICOLOGIA SOCIAL

PSICOLOGIA

SEPTIMO CUATRIMESTRE

Marco Estratégico de Referencia

ANTECEDENTES HISTORICOS

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

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

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

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

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

Nuestra Universidad inició sus actividades el 18 de agosto del 2004 en las instalaciones de la 4ª avenida oriente sur no. 24, con la licenciatura en Puericultura, contando con dos grupos de cuarenta

alumnos cada uno. En el año 2005 nos trasladamos a nuestras propias instalaciones en la carretera Comitán – 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, Sedes y Centros de Enlace Educativo, así como de crear los diferentes planes estratégicos de expansión de la marca a nivel nacional e internacional.

Nuestra Universidad inició sus actividades el 18 de agosto del 2004 en las instalaciones de la 4ª avenida oriente sur no. 24, con la licenciatura en Puericultura, contando con dos grupos de cuarenta alumnos cada uno. En el año 2005 nos trasladamos a nuestras propias instalaciones en la carretera Comitán – 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, aplicando altos estándares de calidad Académica, que propicien el desarrollo de nuestros alumnos, Profesores, colaboradores y la sociedad, a través de la incorporación de tecnologías en el proceso de enseñanza-aprendizaje.

VISIÓN

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

VALORES

- Disciplina
- Honestidad
- Equidad
- Libertad

ESCUDO



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

ESLOGAN

“Mi Universidad”

ALBORES



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

Nombre de la materia

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.

INDICE

UNIDAD I	9
1.1 DEFINICION	9
1.2 PSICOLOGIA SOCIAL COMO HISTORIA.....	10
1.3 LA PSICOLOGIA SOCIAL DESDE LA PERSPECTIVA DEL OBSERVADOR	12
1.4 MOVIMIENTOS CRITICOS	15
1.5 EL COMPORTAMIENTO COLECTIVO COMO ESTADOS ANORMALES.....	19
1.6 CAMPO DE ESTUDIO Y APLICACIÓN.....	23
1.7 PERSPECTIVA PSICOANALITICA.....	26
1.8 PERSPECTIVA CONDUCTUAL	29
1.9 PERSPECTIVA GESTALTICA.....	31
1.10 PERSPECTIVA DEL ROL.....	35
1.11 PERCEPCION SOCIAL.....	37
1.12 INTERPRETACION DE LAS CLAVES	38
UNIDAD II	42
2.1 INLFUENCIA DE LA BIOLOGIA	42
2.2 INFLUENCIA DE LA CULTURA.....	44
2.3 CULTURA Y GÉNERO.....	47
2.4 INDEPENDENCIA O RELACIONES.....	49
2.5 DOMINIO SOCIAL	53
2.6 AGRESION Y SEXUALIDAD	55
2.7 CONFORMIDAD	58
2.8 SITUACION ACTIVANTES DE LA CONFORMIDAD	60
2.9 PORQUE EL CONFORMISMO.....	62
2.10 PERSUASION.....	65
2.11 CAMINOS A LA PERSUASIÓN	67
UNIDAD III	69
3.1 GRUPO.....	69
3.2 ACTIVACION EN PRESENCIA DE OTROS.....	72
3.3 HOLGAZANERÍA SOCIAL.....	73
3.4 DESINDIVIDUACIÓN	76
3.5 POLARIZACION SOCIAL.....	79
3.6 EXPERIMENTOS DE POLARIZACION GRUPAL.....	81

3.7 EXPLICACION DE LA POLARIZACION SOCIAL	83
3.8 PENSAMIENTO GRUPAL.....	86
3.9 SINTOMAS DEL PENSAMIENTO GRUPAL.....	88
3.10 CRÍTICA DEL PENSAMIENTO GRUPAL.....	90
3.11 PREVENCIÓN Y SOLUCIÓN.....	91
3.12 CONSISTENCIA.....	94
3.13 EL LIDERAZGO COMO INFLUENCIA DE LA MINORIA	96
3.14 LIDERAZGO COMUNITARIO TRANSFORMADOR.....	98
3.15 HABILIDADES DE DIRECCION.....	99
UNIDAD IV.....	103
4.1 LA PSICOLOGIA SOCIAL EN LA PRACTICA CLINICA	103
4.2 CORRELACIONES ILUSORIAS, RETROSPECTIVA Y EXCESO DE CONFIANZA	104
4.3 INTUICION CLINICA FRENTE A PREDICCIÓN ESTADISTICA	106
4.4 SOLEDAD.....	109
4.5 ANSIEDAD Y TIMIDEZ	111
4.6 ESTRÉS Y ENFERMEDAD	112
4.7 ENTRENAMIENTO EN HABILIDADES SOCIALES	114
4.8 USO DE PSICOTERAPIA COMO INFLUENCIA SOCIAL	115
4.9 RELACIONES SOCIALES Y SU INFLUENCIA EN LA SALUD	116
4.10 POBREZA, DESIGUALDA Y SALUD	119
4.11 MATRIMONIO Y LA FELICIDAD	121
REFERENCIA.....	124

UNIDAD I

1.1 DEFINICION

La psicología social es la ciencia que estudia la forma en que las situaciones influyen sobre nosotros, en especial el modo en que las personas se perciben y afectan entre sí. De manera más precisa, es el estudio científico de cómo las personas piensan unas de otras y de la forma en que se influyen unas sobre otras y se relacionan entre sí. La psicología social se encuentra en la frontera entre la psicología y la sociología. A diferencia de la sociología (el estudio de las personas en grupos y sociedades), la psicología social se enfoca más en los individuos y lleva a cabo una mayor experimentación. A diferencia de la psicología de la personalidad, la psicología social se enfoca menos en las diferencias entre individuos y más en la forma en que la gente, en general, percibe y afecta a los demás. La psicología social es una ciencia joven. Los primeros experimentos en psicología social se reportaron hace poco más de un siglo y los primeros tratados sobre la materia aparecieron alrededor de 1900 (Smith, 2005). Apenas en el decenio de 1930, la psicología social asumió su forma actual. No fue sino hasta la Segunda Guerra Mundial que empezó a surgir como el emocionante campo que es hoy; desde la década de 1970 y en adelante la psicología social empezó a disfrutar de un crecimiento acelerado en Asia; primero en India, después en Hong Kong y Japón y, más recientemente, en China y Taiwán (Haslam y Kashima, 2010). La psicología social estudia nuestra manera de pensar, influencias y relaciones al plantear preguntas que nos han intrigado a todos. Algunos ejemplos son los siguientes:

□ ¿Nuestro comportamiento social depende más de las situaciones a las que nos enfrentamos o de la forma en que las interpretamos? Nuestros constructos tienen relevancia. Las creencias sociales pueden ser profecías autocumplidas. Por ejemplo, las personas felizmente casadas pueden atribuir el comentario mordaz de su cónyuge (“¿Qué no hay manera de que pongas las cosas donde tienen que ir?”) a factores externos (“De seguro tuvo un día difícil”), mientras que las personas con matrimonios infelices atribuirán el mismo comentario al mal carácter (“¡De veras, qué persona tan hostil!”), lo que podría llevar a que respondan con un contraataque. No solo eso, sino que, al esperar la hostilidad de parte de sus cónyuges, es posible que se comporten de manera resentida, con lo que provocarán la hostilidad que esperan.

□ ¿La gente puede ser cruel si se le ordena? ¿Cómo es que la Alemania nazi concibió e implementó la inaceptable matanza de seis millones de judíos? Esos actos malévolos ocurrieron, en parte, porque miles de personas se limitaron a cumplir órdenes. Subieron a los prisioneros a los trenes, los condujeron a “regaderas” y los envenenaron con gas. ¿Cómo es posible que esa gente haya participado en acciones tan horribles? ¿Esas personas eran seres humanos normales? Stanley Milgram (1974) se preguntó precisamente eso, de modo que estableció una situación en la que se le ordenaba a las personas administrar niveles crecientes de choques eléctricos a un individuo al que se le dificultaba aprender una serie de palabras. Casi dos tercios de los participantes acataron las órdenes sin chistar.

□ ¿Ayudar o aprovecharse? Cuando en un día de otoño salieron volando varias bolsas llenas de dinero en efectivo de un camión blindado, quedaron regados más de dos millones de dólares a lo largo de una calle de Columbus, Ohio. Algunos conductores se detuvieron para ayudar y devolvieron alrededor de 100 000 dólares. A juzgar por los casi 1.9 millones de dólares que desaparecieron, muchos otros se detuvieron para aprovecharse de la situación. (¿Usted qué hubiera hecho?) Cuando sucedieron incidentes similares meses después en San Francisco y Toronto, los resultados fueron los mismos: los transeúntes se llevaron la mayoría del dinero (Bowen, 1988). ¿Qué situaciones ocasionan que las personas se comporten de manera servicial o codiciosa? ¿Algunos contextos culturales, quizá aldeas y pueblos pequeños, generan una menor “difusión de la responsabilidad” y mayores comportamientos de ayuda?

Estas preguntas se centran en las maneras en que las personas se perciben y se afectan entre sí. Y eso es justo de lo que trata la psicología social. Los psicólogos sociales estudian actitudes y creencias, conformidad e independencia, amor y odio.

1.2 PSICOLOGIA SOCIAL COMO HISTORIA

La psicología social es una disciplina histórica porque su campo de estudio, que es el de las relaciones entre individuo y sociedad, toma diferentes significaciones en distintos momentos del desarrollo de la humanidad. Cuando esas relaciones se examinan desde la tradición cultural de Occidente a partir del siglo xx , entonces tenemos una psicología social. Cuando se examinan desde otras perspectivas culturales, entonces tenemos una antropología. Por lo tanto, la psicología social está definida con respecto a un sistema de valores específicos, que son los valores de Occidente. Esto quiere decir que la disciplina se

construye con referencia a una cultura dominante. Esa cultura dominante no va a presentarse como una visión del mundo particular entre otras posibilidades; no es una alternativa más. Por el contrario, va a asumir la forma de la única perspectiva válida sobre el mundo. Cuando lo logre, entonces quizás ese sí sea el fin de la historia (Fukuyama, 1992). Pero para naturalizarse y dejar de ser explícitamente ideología, necesita primero de una perspectiva contraria que la valide. Ese papel lo cumplió durante muchos años el comunismo, representado en la Unión de Repúblicas Socialistas Soviéticas y en la Guerra Fría; ahora quizás lo desempeña el Islam (Farr, 1994b). El concepto de cultura dominante se reconstruye con nuevos desafíos y nuevos enemigos. Esos enemigos pueden ser el Estado Islámico, o naciones y gobiernos que no se conforman o que por sus posturas pueden alterar la estabilidad política, como fue el caso a comienzos del siglo xxi de Rusia, Corea del Norte, Irán o la República Bolivariana de Venezuela. La psicología social es historia porque es una narrativa en permanente reconstrucción (y reinterpretación). Eventos y nuevos acontecimientos dan forma a conceptos y modelos teóricos, modifican los existentes, o los eliminan de la agenda de investigación. El experimento de obediencia de Milgram (1974/1997), por ejemplo, no solo no podría ser replicado por consideraciones éticas; los hallazgos están sujetos a reinterpretaciones (Haslam, Reicher, Millard y McDonald, 2015), y las personas son astutas y saben argumentar para justificarse (Hollander y Turowetz, 2017). El experimento de la Prisión de Stanford también pasa al escrutinio (Griggs, 2014), al igual que los de conformidad de Asch (Griggs, 2015) y muchos otros de los experimentos considerados clásicos en psicología social (J. R. Smith y Haslam, 2012). Sobre el experimento de la Prisión de Stanford, narrativas posteriores enfatizan la influencia del experimentador en el desarrollo de los acontecimientos (Van Bavel, 2018). Las nuevas narrativas presentan una versión distinta de los hechos; según sus autores, una interpretación más exacta para ser precisos, basándose en archivos digitales sobre el experimento, disponibles en el catálogo de la biblioteca de la Universidad de Stanford. Para las nuevas interpretaciones, el tiempo se congeló en 1971 y los autores viajan al pasado para recuperar documentos y mostrar al mundo la verdad. Obviamente, la relación de Zimbardo con autores de todos esos cuestionamientos es tensa, propia de la rivalidad académica (Zimbardo, 2006, 2018). Después de todo, están criticando todo un proyecto de vida e incluso llaman mentira a su experimento insigne (Le Texier, 2018). El 27 de agosto de 2018, los autores del experimento de la Prisión de Stanford y los del estudio de la Prisión

de la BBC (un show de televisión) produjeron un comunicado en conjunto, un acuerdo político de respetarse mutuamente por el bien de la ciencia (Haney, Haslam, Reicher y Zimbardo, 2018). En cuanto a la conformidad en el experimento de Asch, también podría entenderse diferente de la interpretación propuesta inicialmente. Podría verse como sometimiento aparente con el fin de manejar situaciones sociales desconcertantes. La crisis actual de la psicología social estaría dada por el asombro de enterarse de que no existe una única interpretación de los acontecimientos. En todo caso, todos buscamos ser autores y protagonistas de nuevas historias. La historia de la psicología social trasciende lo anecdótico de esos experimentos para verlos como formas particulares de relacionarse con el mundo en momentos específicos; la producción de conocimiento tiene referentes socioculturales concretos. La psicología social también es historia porque es posible narrar un relato distinto sobre su desarrollo; esa historia había sido característicamente etnocéntrica. Ahora es pluriétnica. Ese cambio podría ser fundamental para hablar de una perspectiva contemporánea.

1.3 LA PSICOLOGIA SOCIAL DESDE LA PERSPECTIVA DEL OBSERVADOR

La Universidad de Chicago va a ser, en los primeros años del siglo xx , un centro académico determinante en la historia de la psicología social; muchos de sus protagonistas tendrán relación con esa institución. A finales del siglo xix no existían los departamentos de psicología. Los temas que más adelante asumiría la psicología como disciplina se trabajaban en ese entonces en los departamentos de filosofía. J. Dewey llegó desde Michigan, en 1894, a la dirección del departamento de filosofía en Chicago y trajo con él a G. H. Mead como profesor. G. H. Mead (1863-1931) fue un profesor destacado por su coherencia y sofisticación teórica. John B. Watson (1878-1958) fue alumno de G. H. Mead en Chicago, pero no estuvo de acuerdo con sus posturas, o al menos no las entendió (Farr, 1996). Watson completó su doctorado en Chicago bajo la dirección de James R. Angell, el experimentalista que había sido estudiante de Wundt. Angell fue explícito en su comunicación para conmemorar la muerte de Wundt en que no tenía mucho que decir. De Chicago, Watson pasó a John Hopkins (1908), de donde salió en 1920, luego de que se hiciera visible su relación afectiva con una estudiante. Divorciado y sin empleo, fue el sociólogo Thomas quien le prestó plata y le ayudó a conseguir trabajo en una firma de publicidad. Thomas ya sabía lo que era un escándalo porque había tenido el propio, que le

costó su cargo en la Universidad de Chicago. Inconforme con la explicación sobre el retiro de Watson, J. V. McConnell (1974) ofreció en su texto de psicología una explicación alternativa: que fue la investigación de Watson sobre el comportamiento sexual, particularmente los registros fisiológicos de las relaciones sexuales con su estudiante y más tarde esposa, en el laboratorio de la universidad, lo que llevó a su salida de John Hopkins (Benjamin Jr., Whitaker, Ramsey y Zeve, 2007). Benjamin et al. no encontraron evidencia que sustentara dicha explicación y decidieron ellos mismos cerrar el caso. Aquí una situación del pasado se reinterpreto cincuenta años después (década de 1970), mostrando cómo eventos históricos pueden considerarse desde condiciones presentes, transformándolos a través de un fenómeno que los autores denominaron presentist thinking. Las trayectorias de vida son importantes en la evolución del pensamiento y el desarrollo de la historia de una disciplina. Watson va a desarrollar un programa académico basado en el estudio experimental de la conducta con el que J. Dewey (1896) no estuvo de acuerdo, puesto que la relación estímulo-respuesta en términos de causalidad lineal no tiene sentido en psicología. Para Dewey, el estímulo y la respuesta hacen parte de una unidad, en la que la respuesta también pasa a definirse como estímulo en un proceso circular. Estímulo y respuesta no son elementos externos al sujeto. El conductismo se convirtió en una de las perspectivas más influyentes de la psicología, dándole un estatus de ciencia experimental (Watson, 1913). Behaviorism (Watson, 1925, 1930) es un texto clásico de la disciplina, ampliamente citado, además de manifiesto ideológico (Pérez, 1997). En esta perspectiva, la consciencia no hace parte de los temas que estudia la psicología al no posibilitar su observación; la conducta, por otra parte, es susceptible de observarse. La historia de la psicología se rompió así entre un pasado filosófico y un presente científico. Watson fue un actor importante en el desarrollo del conductismo en los Estados Unidos de América y considerado su fundador, con todos los desacuerdos que acarrea identificar fundadores y ancestros de una corriente de pensamiento. No era la única postura sobre el conductismo, pero sí una muy influyente (otras, por ejemplo, eran las de Hull y Tolman). El proyecto de Watson fue el de una psicología objetiva y científica. La psicología como ciencia natural contrasta absolutamente con una psicología social en los términos de Wundt. El conductismo es una tecnología orientada al control del comportamiento, que va a resultar útil para definir a la psicología como profesión. El conductismo encontró adeptos en psicología social. F. H. Allport (1924) definió a la psicología social como ciencia

experimental. Las contribuciones de Allport se extendieron al estudio de la opinión pública y al análisis del comportamiento institucional. El centrarse en la observación y en lo empírico hizo del conductismo un proyecto particular de psicología social, lejos de la especulación metafísica. La psicología se convertía en una ciencia objetiva. Entonces se consideraba que el psicólogo era neutral; la mirada de quien observa no resultaba problemática. Los conductistas se mantenían distantes de las preocupaciones de otras perspectivas, como la fenomenología, por ejemplo. Por lo tanto, no consideraban que la verdad estuviera en el ojo de quien observa; eso implicaría aceptar que la mirada se encuentra afectada tanto por la capacidad evolutiva para lo que se puede ver, como por la perspectiva sociocultural que posibilita ver algo (un ejemplo son las influencias culturales en la percepción del color). Pero, sobre todo, implicaría consciencia y subjetividad, temas ajenos a los de una psicología como ciencia objetiva. La psicología social como ciencia es una disciplina experimental y esto la aleja de la especulación filosófica. Al definirse en esos términos, se presentó también como un proyecto particular, característicamente norteamericano, que por el influjo de otras corrientes de pensamiento se va a reorientar hacia el estudio de la cognición social. R. M. Farr escribió un libro para mostrar que, aunque la psicología social moderna es una flor cuyos pétalos son característicamente norteamericanos, sus raíces se hunden en el suelo de la tradición cultural de Occidente. La metáfora es de G. W. Allport, pero Farr tenía algo que decir sobre la historia de la psicología social, algunos de cuyos pétalos son europeos. Las historias personales definen lo que uno cuenta. En la psicología social contemporánea la flor pasa a ser transgénica; deja de ser una psicología y pasa a caracterizarse por la multiplicidad de perspectivas analíticas. El conductismo asume la perspectiva del observador; por lo tanto, cuenta una parte de lo que sucede, la que se puede ver. La mayor parte de los hechos psicológicos escapan a la mirada del observador; mientras más complejo el hecho, menor la posibilidad de observarlo directamente. Con frecuencia tenemos que contar con que sea el sujeto el que narre el fenómeno en cuestión. Al narrarlo, el sujeto está situado. Muchas veces ni siquiera puede narrarlo porque la experiencia no tuvo acceso al lenguaje verbal. Se trata, por ejemplo, de experiencias muy tempranas en la vida. Entonces encuentra otras formas de expresarlo de las cuales el interesado no es consciente. El cuerpo también comunica; la enfermedad, por ejemplo, tiene una connotación simbólica y relata cosas. El cuerpo formula una historia de interacciones sociales; materializa condiciones de vida (embodiment) y configuraciones de

lo psíquico. El cuerpo puede leerse. En esa forma articula al individuo como totalidad con la estructura social de la que hace parte. Si algo falta en la psicología social contemporánea son teorías; buenas teorías, con amplio potencial explicativo. La abundancia de experimentos sin teorías que permitieran por lo menos dar sentido a una multitud de hallazgos, muchas veces contradictorios, ha sido responsable de la frustración con la investigación en psicología social, incluyendo actitudes (Eagly y Himmelfarb, 1974), consistencia actitudes-comportamiento (McGuire, 1976), percepción social (Gilbert, 1998) y atribución (Weiner, 2008). El conductismo le negó a la psicología social las teorías que necesitaba para desarrollarse, pero los inmigrantes alemanes, gestaltistas y fenomenólogos, llegaron para aliviar en algo la situación. Prestaron el automóvil, en este caso un Mercedes Benz, al que todos los pasajeros se subieron con gusto.

1.4 MOVIMIENTOS CRITICOS

Al menos desde la década de 1970 se ha venido constituyendo un buen número de críticas acerca de las tradiciones dominantes en psicología, y en la psicología social en particular, en aspectos tanto teóricos como metodológicos (Ibáñez e Íñiguez, 1997; Tuffin, 2005). Muchas de esas críticas se han orientado hacia la distinción de la psicología social como ciencia natural versus ciencia social, la diferencia para Wundt entre *Naturwissenschaften* y *Geisteswissenschaften*. El transcurso histórico de la psicología social optó por el positivismo y por la experimentación como metodología; el proyecto de una psicología social en los términos de Wundt quedó relegado. La pregunta que vale la pena hacerse es entonces si un proyecto de psicología social experimental e individualizado puede apartarse de las condiciones históricas, sociales y políticas en las que el conocimiento psicológico se produce. La neutralidad valorativa en un mundo social colmado de injusticias y de representaciones que las perpetúan es en sí misma una postura política (Rappaport, 1977). Uno de los cuestionamientos más destacados de las posturas críticas es el de para qué una psicología social que no pueda responder a los problemas concretos de personas reales en contextos de vida específicos. Ese cuestionamiento va a ser particularmente fuerte en América Latina con la perspectiva de la psicología de la liberación (Martín-Baró, 1983). La verdad que ha proclamado la psicología social es la de conceptos y modelos que son producto de una mirada etnocéntrica del mundo y desde una perspectiva particular, la del capitalismo. Esos modelos son los que hemos utilizado para estudiar realidades con las que

no se corresponden necesariamente; es como usar lentes inadecuados para ver. Se trata de modelos que buscan control, no emancipación. El cambio que se ha pretendido es el del sometimiento individual a formas dominantes de ver el mundo. La psicología social de la liberación va a cuestionar a la psicología social su falta de relevancia social, sus pretensiones de universalidad y su ingenuidad en la apuesta por una ausencia de compromiso político. Los ejes de esa psicología son conciencia crítica, política y praxis. En octubre de 1989 tuve una corta conversación con el profesor Orlando Fals Borda (1925-2008) durante el VII Congreso Nacional de Sociología, que se celebró en Barranquilla, Colombia. Le comenté a Fals Borda que me encontraba realizando mi tesis de grado sobre el problema de la violencia en Colombia, pero que no podía encontrar en la psicología social una teoría que me pareciera apropiada para el abordaje de ese problema. Él cuestionó el para qué de una teoría; me sugirió, en cambio, que era mejor entrar directamente a investigar el problema que me interesaba. La respuesta indicaba un modo distinto de aproximarse a los problemas sociales; sin lugar a dudas, un cambio de paradigma orientado a la acción, la reflexión, y el fortalecimiento de individuos y comunidades. Los marcos teóricos pueden funcionar a veces como el lecho de Procrustes en la mitología griega. Aparentando amabilidad, Procrustes ofrecía a los viajeros una cama para que descansaran. A los más altos les acortaba la cama, y a los más bajos se la estiraba. Luego los acomodaba. A unos cortándoles las piernas con un hacha; a los otros alargándoselas a martillazos. A veces las teorías no permiten escuchar los problemas; la perspectiva y la arbitrariedad se imponen violentando la interpretación de lo que sucede. Las posturas críticas se caracterizan por la diversidad de perspectivas: desde las teorías críticas que se cuestionan sistemas de creencias y prácticas sociales que perpetúan formas de opresión y el objetivo es desenmascararlas, pasando por las múltiples versiones del feminismo que convierten al género en tema crucial de análisis en la investigación y la práctica profesional, hasta posturas denominadas posmodernas centradas en la diversidad humana, el escepticismo y la problematización de las identidades. La psicología social de la liberación (PSL) es una perspectiva principalmente latinoamericana que retoma supuestos epistemológicos de varias posturas críticas. Se trata de una posición que surge para cuestionar la irrelevancia de una gran parte del conocimiento acumulado por la psicología social convencional. Para qué una psicología social que no pueda dar cuenta de muchas problemáticas de nuestras sociedades bajo el disfraz de una supuesta objetividad y universalidad. La PSL es de orientación práctica. El término psicología de la liberación

parece que fue utilizado por primera vez por Caparrós y Caparrós (1976), pero fue con Ignacio Martín-Baró (1942-1989) con quien alcanzó visibilidad y logró convertirse en un proyecto de psicología social latinoamericano. Martín-Baró fue asesinado en 1989 por el ejército salvadoreño, junto con otros cinco jesuitas, una empleada y su hija. La noticia de la masacre produjo gran impacto en la comunidad de psicólogos latinoamericanos; fue un asesinato que todavía resulta difícil de creer. Martín-Baró sospechaba un final así. En 1986, en un congreso de psicología política celebrado en la Universidad Javeriana de Bogotá, había dicho que se despertaba cada día con el temor de que ese día podía pasar lo peor. Ocurrió un 16 de noviembre; su muerte validó de forma dramática muchas de sus denuncias. Para obtener más información sobre la vida de I. Martín-Baró, véase Portillo (2012). Como su nombre indica, el tema central de esa forma de psicología social es la liberación; el título es problemático si uno se pregunta de qué tipo de liberación se está hablando. Probablemente se trata de la liberación de formas de conciencia opresoras y deshumanizantes desde las que se establece el sufrimiento de muchos. La concientización (conscientização) implica la comprensión de esas formas de dominación y la apertura a nuevas alternativas que se construyen colectivamente como proyecto liberador. La concientización es la reflexión crítica sobre las maneras en las que sistemas de representación estructuran la realidad cotidiana; esos sistemas de representación se problematizan en la búsqueda de una deconstrucción, con el fin de reflexionar sobre posibilidades emancipadoras a través del diálogo (Freire, 1972). La PSL recoge aportes de la pedagogía crítica, de las teologías de la liberación y de la investigación-acción participativa, entre otras posturas críticas. El antecedente de la teología de la liberación enfoca el interés de esta psicología en temas como pobreza, exclusión y opresión; claramente se trata de un proyecto político. La preferencia por los excluidos la comparten catolicismo y PSL. Ambas, teología de la liberación y PSL, se fundamentan en praxis, política y conciencia crítica. La conexión entre las problemáticas sociales latinoamericanas y el catolicismo ha sido profunda en países como El Salvador, por ejemplo, en donde muchos católicos eran parte de los movimientos populares. En los años setenta y ochenta fueron asesinados varios sacerdotes católicos por sus ideas políticas. Óscar Arnulfo Romero, arzobispo de San Salvador, fue asesinado el 24 de marzo de 1980 durante la celebración de una eucaristía; en 2018 se convirtió en santo de la Iglesia católica. La vida de monseñor Romero fue de lucha política; denunció la situación social de su país y se comprometió con los perseguidos y los más necesitados

(Morozzo, 2010). Pero no todos los curas eran de izquierda; había también de derecha y otros menos interesados en la política. Retomo el tema de mi conversación con el profesor Fals Borda para recordar lo que decía Martín-Baró sobre esta psicología social: «Que no sean las teorías las que definan los problemas de nuestra situación, sino que sean esos problemas los que reclamen y, por así decirlo, elijan su propia teorización» (Martín-Baró, 1998, p. 314). En ese sentido, se trata de una psicología social de orientación práctica, es decir, dirigida a problemas reales y enfocada hacia las mayorías oprimidas. La psicología social de la liberación ahora hace parte de la historia de la psicología social. El Salvador de Ignacio Martín-Baró, el de la guerra civil, es muy distinto del actual. Continúa siendo un país violento, muy violento: en 2015 desplazó a Honduras del primer lugar como el país más violento del mundo, aparte de los que se encuentran en guerra. Esa violencia es distinta y, hasta el momento, difícil de explicar. El discurso sobre el desenmascaramiento de ideologías en ese caso es inútil. La PSL hizo denuncias importantes que con frecuencia olvidamos; tiene que ver con la relevancia de lo que hacemos. A muchos psicólogos no les gustan esos cuestionamientos porque los consideran innecesarios. Después de todo, bien difíciles han sido las circunstancias de la vida para encima de eso venir a cuestionar lo que permite sobrevivir. La PSL tuvo razón en sus denuncias, pero no consideró el individualismo como representación colectiva y por eso perdió relevancia. La idea de que los pobres son buenos y los ricos malos es coherente con la formación religiosa, católica, de I. Martín-Baró, pero no con la ética protestante y el espíritu del capitalismo de Weber. El evangelio enseña: «Qué difícil va a ser para los ricos entrar en el Reino de Dios» (San Marcos, 10:23). Esa frase puede tener, por supuesto, muchas interpretaciones. En la Biblia también hay ricos excluidos. Zaqueo, por ejemplo, se subió a un árbol para poder ver a Jesús entre la multitud que lo rodeaba; Jesús tiene especial cariño por quienes se encuentran al margen. Aunque en la psicología social contemporánea las perspectivas críticas han logrado notoriedad, todavía deambulan en los márgenes de la disciplina. Las contribuciones teóricas de perspectivas como la psicología de la liberación han sido menores en comparación con sus aportes sociales y políticos. Por supuesto, la psicología social crítica también tiene su propia tradición en la psicología social norteamericana (Fox y Prilleltensky, 1997).

1.5 EL COMPORTAMIENTO COLECTIVO COMO ESTADOS ANORMALES

La idea de que el comportamiento individual es racional, mientras que el de la multitud es emotivo e irracional, tuvo fuerza en la historia de la psicología social. Si el individuo es racional, entonces se encuentra con capacidad para controlar las emociones. La multitud, por el contrario, es irracional y su comportamiento se asemeja a los estados anormales de la mente. Se trata de un comportamiento que opera bajo mecanismos distintos a los de los individuos aislados. Esta diferencia tajante fue cuestionada por John Dewey (1917), quien se opuso a la antítesis entre lo individual y lo social y los campos que configuró: por un lado, la psicología individual y, por el otro, la psicología social, la primera enfocada a la racionalidad y la segunda a la emocionalidad. Dewey calificó esa distinción de aberración. La tarea para Dewey era describir cómo se forma la mente a partir del encuentro entre lo instintivo y lo social a través de influencias simultáneas. A comienzos del siglo xx, los psicólogos sociales establecían diferencias entre la categoría individual y la colectiva, y tomaban partido con respecto a la conformación de la mente y lo social. Sin embargo, no sabían (y aún sabemos muy poco sobre ello) cómo se relacionan estas categorías; se trata del problema de las traducciones entre niveles explicativos. El trabajo de Gustave Le Bon (1895) fue influyente en considerar el nivel de la multitud como categoría de análisis, que se caracterizaría por la irracionalidad; el inconsciente emerge en los fenómenos colectivos. *Psychologie des foules* fue publicado en 1895, y en inglés en 1896 con el título *The Crowd: A study of the popular mind*. Ese tipo de términos eran precisamente con los que no estaban de acuerdo los conductistas norteamericanos; para ellos no existía la mentalidad del pueblo (*popular mind*). Sin embargo, sí existía la mentalidad de las multitudes, porque Le Bon consideraba que las características psicológicas de lo colectivo, específicamente las multitudes, diferían de las de los individuos. Contraponía, por tanto, dos fenómenos: la acción inconsciente y la actividad consciente, las multitudes y el individuo, sin proponer tampoco la conexión entre ambos. Las multitudes se comportan de manera primitiva; solo el individuo puede controlar sus propios actos. A las multitudes las seduce la apariencia y las gobierna lo inconsciente. El vínculo de la multitud es la experiencia emocional. Le Bon enfatizó lo sugestionable que resultan los conglomerados; escribió eso en el contexto francés de interés por la hipnosis. Franz A. Mesmer influyó en J. M. Charcot y este a su vez en Freud; la comparación es aquí entre lo sugestionable de las multitudes y de las histéricas. Los síntomas desaparecen con la sugestión hipnótica; la conciencia está escindida y, como

tal, no permite la reflexión. La multitud es fácilmente manipulable por un líder, como lo es el público que se mueve al ritmo de los beats que el deejay mezcla en una rave; toda una época en pocos términos. El resultado es el éxtasis; la individualidad se altera. En la perspectiva de Le Bon, un líder podría funcionar como un hipnotista. El individuo se identifica con la multitud; la identidad personal se desvanece temporalmente. Las experiencias hipnóticas y los estados disociativos ayudarían a entender el carácter particular de lo colectivo. La mentalidad de las multitudes es para Le Bon de una naturaleza inferior a la mentalidad individual, pero tiene una fuerza arrasadora. Aunque Le Bon distinguía entre individuo y multitudes como categorías de análisis, según Farr (1996) preparó el camino para la individualización de lo social en F. H. Allport. Para Le Bon, el individuo es una entidad bien diferenciada; la proximidad física genera la multitud, pero no es condición suficiente. Para F. H. Allport, racionalidad y autonomía individual son principios de la acción política; fue entonces coherente en sus formulaciones con los valores de la cultura a la que pertenecía. Le Bon, sin embargo, aceptaba las rupturas evolutivas y consideraba que los fenómenos que estudian las ciencias naturales no incluían a las fuerzas morales, que sí son determinantes en la historia humana. La definición de multitud en Le Bon contempla no solo la proximidad física, sino además una serie de circunstancias que la convierten en un nivel de realidad psicológica distinta de la del individuo. Esas circunstancias son: 1) El anonimato y la irresponsabilidad relacionada, que son también productos de la fuerza que da la aglomeración. 2) El contagio, que conlleva al desvanecimiento temporal de la identidad individual y al funcionamiento de la multitud como unidad. 3) Lo sugestionable, que conlleva la facilidad de la manipulación. Ese carácter sugestionable lo relacionó con el hipnotismo. En el primer capítulo de *Psychologie des foules*, Le Bon aclara el carácter diferente de las multitudes. La revista *The Journal of Abnormal Psychology* había sido fundada en 1906 por Morton Prince, un psiquiatra de Harvard. Prince había mostrado interés por el estudio de los estados disociativos, aquellos en los que se vive una experiencia desintegrada del self. Prince también hizo la conexión entre psicopatología y psicología social; la primera puede ayudar a entender la segunda. El sustento para la relación entre ambos campos de conocimiento estaba dado por el trabajo de Le Bon y de otros autores franceses. Se trata de la relación entre anormal y social dada por la irracionalidad de la acción.

No hay duda de que Freud es uno de los autores más brillantes y quizás el más influyente en toda la historia de la psicología. En la introducción a la *Psicología de las masas* señaló: En

la vida anímica del individuo, el otro cuenta, con total regularidad, como modelo, como objeto, como auxiliar y como enemigo, y por eso desde el comienzo mismo la psicología individual es simultáneamente psicología social en este sentido más lato, pero enteramente legítimo (p. 67). Como se puede ver, Freud hizo referencia específicamente a las masas en lugar de a las multitudes. Consideraba objeto de la psicología social el estudio de las masas. En la terminología actual, las masas se caracterizan por el aislamiento interpersonal; existen focos de interés común entre las personas, pero no vínculos emocionales. Hecha esa aclaración, Freud se preguntó por lo que une a las masas. No son los intereses individuales; es más bien el vínculo libidinal lo que las cohesiona. Las ligazones afectivas producen una totalidad que permite enfrentar el peligro. Ese peligro es también interno: el de la disolución. Las ligazones unen a las masas como un todo con el líder, y a los individuos que las conforman entre sí. Existe, por lo tanto, una tipología de las masas, desde las espontáneas hasta las artificiales. La identificación es la forma de la ligazón libidinal; puede llegar a ser extrema, en cuyo caso el individuo se somete completamente y sin protesta a la voluntad del líder y a la de las masas como unidad. Mediante la identificación irrestricta con las masas, el individuo satisface dos motivaciones: la de pertenecer, y la de orientación y guía por parte de una figura de autoridad. Freud estableció paralelismos entre el funcionamiento de las masas y el del psiquismo individual, apoyándose en la psicopatología. El tema de las relaciones entre la psicopatología y lo social no es fácil pero sí muy relevante. En mayo de 2014, un grupo de alrededor de 500 estudiantes, mujeres adolescentes del municipio de El Carmen, departamento de Bolívar, en Colombia, presentaron desmayos y otros problemas de salud (mareos, vómitos, pánico, parálisis, temblores, etcétera), que fueron atribuidos por la comunidad a la vacuna contra el virus del papiloma humano (VPH), suministrada en marzo del mismo año. El hecho recibió un amplio despliegue mediático y atrajo la atención nacional por la cantidad de personas afectadas. El Instituto Nacional de Salud de Colombia descartó, luego de una investigación, la presencia de alguna causa física, incluida la misma vacuna. Cuando Prince pensó en la conexión entre psicopatología y psicología social, seguramente había considerado fenómenos tales como el de las epidemias somatoformes o contagio histérico (Kerckhoff y Back, 1968). En tales casos, la fuente de «contagio» (transmisión) es la comunicación social. Se trata de un fenómeno colectivo que debe ser entendido como tal; sin embargo, un problema, señalado anteriormente, es el de la articulación: cómo logra expresarse individualmente. Las condiciones necesarias para la transmisión de la epidemia

fueron dadas por los sistemas de creencias que se comparten socialmente (representaciones sociales). La causa es la creencia compartida de que la vacuna contra el VPH es nociva para la salud. En este ejemplo se trata de la comunidad de El Carmen, cuyos integrantes compartían universos de creencias y prácticas. El grupo se encontraba bien definido, en su mayoría mujeres jóvenes estudiantes de colegios públicos del municipio, a quienes se le suministró el mismo lote de la vacuna. La creencia compartida de que la vacuna contra el VPH produce problemas de salud se vuelve tan real como sus consecuencias. En realidad, la vacuna previene la infección por los tipos más comunes del VPH, responsables del cáncer cervical, una condición prevalente en todo el mundo. Las autoridades sanitarias han confirmado la seguridad de la vacuna, aunque algunas reacciones adversas temporales, como dolor de cabeza, pueden ser frecuentes. Esa realidad puede sustituirse por otra, la del grupo social, tan válida en términos psicológicos y sociales como la de la infectología. En este caso hubo una situación de incertidumbre, una vacuna que, según las autoridades, protege contra el cáncer y, según las teorías conspirativas, es dañina; las teorías conspirativas la consideraron otro logro de las farmacéuticas para incrementar sus ganancias a costa de la salud del pueblo. Hay razones para creerlo. La incertidumbre sobre los efectos de la vacuna y la ambigüedad de la situación fueron factores determinantes en el contagio social, de la misma manera que operan los rumores (Rosnow, 1988). La ansiedad que despertó la situación también desempeñó un papel importante. Cabe anotar que, en general, ante la ansiedad, por su característica de malestar frente a lo desconocido, los seres humanos buscan una explicación clara y concreta en referentes externos, con frecuencia enfermedades. Se trata de la ubicación del mal. En el filme *Muerte en Venecia*, basado en la novela de Thomas Mann, el protagonista encuentra el referente externo a su desasosiego en la epidemia de cólera que afecta a la ciudad (Visconti, 1971). En el desarrollo de la epidemia somatoforme de El Carmen, la comunidad no pudo encontrar una explicación rápida y convincente para el problema que se estaba presentando, en este caso el desmayo de las estudiantes. A medida que estas se iban desmayando, la situación de incertidumbre persistía y la vivencia emocional cobraba impulso. La persistencia del problema, la incertidumbre y la formulación de una explicación que, a la luz de creencias previas de la comunidad, fuera creíble favorecieron la transmisión social. Adicionalmente, la difusión de la situación en los medios de comunicación, la atención proporcionada por las autoridades sanitarias, ganancias secundarias, y el reforzamiento de las teorías conspirativas más allá del

ámbito local de la comunidad añadieron fuerza al «contagio». Este ejemplo puede ayudar a entender lo colectivo y lo individual como categorías de análisis y la necesidad de entender la forma en la que se relacionan ambos niveles. Muestra también la importancia que tiene la comunicación social como manifestación colectiva. Las actitudes antivacunación se acompañan con frecuencia de teorías conspirativas que constituyen una barrera importante en el desarrollo de programas de inmunización (Hornsey, Harris y Fielding, 2018). La experiencia enseña que corregir creencias erróneas sobre los beneficios de las vacunas tiene efectos contraproducentes; la promoción de la vacunación no siempre es efectiva. En todo el mundo, los movimientos sociales antivacunación tienen consecuencias sanitarias importantes. La solución para contrarrestar el efecto de dichos movimientos estaría en el diseño de mensajes que se centren, por ejemplo, en el riesgo de no vacunar (Horne, Powell, Hummel y Holyoak, 2015; Nyhan y Reifler, 2015).

1.6 CAMPO DE ESTUDIO Y APLICACIÓN

Para terminar de caracterizar la psicología social moderna, revisaremos brevemente los principales aspectos de la disciplina y echaremos una ojeada a los principales temas que incluyen algunos textos modernos. Aunque este libro no podrá incluir todos aquellos temas, tal ojeada dará al lector una idea general del campo y servirá para introducirlo a los siguientes capítulos. Cualquier disciplina científica puede ser caracterizada en términos de cuatro principales aspectos (Hollander, 1981) que, referidos a la Psicología Social, serían los siguientes:

a) Un conjunto de fenómenos de interés: en nuestro caso corresponde a todos aquellos fenómenos que involucran influencia social, en cualquiera de sus formas y niveles. Esto incluirá la influencia de una persona sobre otra (ej. atracción, expectativas), de una persona sobre un grupo (ej. liderazgo), de un grupo sobre una persona (ej. conformidad), la interacción entre grupos (ej. cooperación y competencia, conflicto organizacional), y aún la interacción entre naciones (ej. negociación internacional).

b) Un cuerpo de teorías acerca de tales fenómenos: en este caso, proposiciones y explicaciones acerca de los fenómenos de influencia. Las teorías consistirán en algunos conceptos y proposiciones acerca de la relación entre ciertos eventos, con el objetivo de explicar y predecir un fenómeno de interés. Como se verá con mayor detalle más adelante, en este campo han adquirido primacía ciertas "microteorías", con un foco específico o de

rango limitado, por sobre las grandes orientaciones teóricas que se encuentran en otras áreas de la psicología.

c) un conjunto de métodos de investigación: destinados a obtener evidencias acerca de los fenómenos de interés, mediante procedimientos sistemáticos y controlados. Algunos de tales métodos serán los experimentos de laboratorio y de campo, los procedimientos de autoinforme y la observación.

d) un cuerpo organizado de hallazgos acumulados: el conocimiento y las evidencias obtenidas de la investigación, y organizados alrededor de las teorías y modelos en los distintos tópicos de interés. Conviene insistir desde ahora que una de las funciones importantes de una teoría es organizar el conocimiento disponible, y facilitar así su utilización.

Para ilustrar los temas actuales de la disciplina, reproduciremos a continuación los nombres de los capítulos de dos textos recientes. Además de tener un panorama general y actual de los temas de interés, el lector podrá también advertir algunos matices diferenciales entre un texto europeo (Morales, 1994a) y otro estadounidense (Baron & Byrne, 1994), además de la cantidad de capítulos. En el texto coordinado por Morales (1994a) encontramos los siguientes capítulos:

1. Psicología social: relación entre individuo y sociedad 2. Procesos psicosociales y marcos físicos 3. Facilitación social 4. Percepción de personas 5. Estructuras y procesos de la cognición social 6. Procesos de atención, recuerdo y cambio del conocimiento social 7. Características de la información social 8. Procesos de atribución 9. Sesgos atribucionales 10. La inferencia social 11. Estereotipos 12. Bases sociales de la emoción 13. El comportamiento no verbal 14. Control psicológico 15. Atracción y relaciones interpersonales 16. El altruismo 17. Agresión 18. Actitudes 19. Mensajes persuasivos y cambio de actitudes 20. Modelos combinatorios del cambio de actitudes 21. Teorías de la consistencia y de la disonancia 22. Enfoques atributivos 23. Racionalidad y comportamiento 24. La influencia social 25. Grupos minoritarios: su comportamiento y su influencia 26. Grupos 27. El liderazgo 28. Las relaciones entre grupos 29. Los grupos de tarea 30. Conducta colectiva y movimientos colectivos 31. Lengua, bilingüismo e identidad desde una perspectiva psicosocial 32. Representaciones sociales 33. Estudio psicosocial de la delincuencia y participación política no convencional

Por su parte, en el texto de Baron & Byrne (1994) encontramos los siguientes capítulos: 1. El campo de la psicología social: Como pensamos acerca de e interactuamos con otros 2. Percepción social: Comprendiendo a otros 3. Cognición social: Pensando acerca de otros y del mundo social 4. Actitudes: Evaluando el mundo social 5. Identidad social: Yo y género 6. Prejuicio y discriminación: Comprendiendo su naturaleza, contrarrestando sus efectos 7. Atracción interpersonal: Conociéndose, haciéndose amigos 8. Relaciones cercanas: Amistad, amor y sexualidad 9. Influencia social: Cambiando la conducta de otros 10. Conducta prosocial: Proporcionando ayuda a otros 11. Agresión: Su naturaleza, causas y control 12. Grupos e individuos: Las consecuencias de pertenecer 13. La psicología social y el individuo: Población, salud y aplicaciones ambientales 14. La psicología social y la sociedad: Aplicaciones legales, políticas y organizacionales Una inspección rápida a estos índices revela por una parte el peso mucho mayor dado por los autores europeos a una consideración más detallada de los aspectos cognitivos, en términos de estructuras y procesos de procesamiento de la información (10 de los 33 capítulos se refieren a tales aspectos, en contraposición a sólo 2 de los 14 capítulos en el texto norteamericano). Y otra diferencia notoria que emerge de la comparación entre ambos listados es el mayor énfasis del texto norteamericano en aspectos de aplicación, reflejando la orientación más pragmática señalada anteriormente. En relación al campo de aplicación de las teorías y hallazgos de la psicología social, desde muy temprano se enfatizó su gran contribución a la psicología laboral, donde juegan un rol fundamental aspectos como actitudes, socialización, roles y normas, cohesión de grupo, liderazgo, comunicación y relaciones humanas, toma de decisiones, etc. Esta relación muy directa con el campo laboral también es patente en el aporte central de la psicología social al surgimiento del área de la psicología organizacional (Katz & Kahn, 1966; Schein, 1980). Sin embargo, a medida que la disciplina fue desarrollándose, abarcando más temas e integrándose más con las restantes áreas de la psicología, se fue apreciando su importante contribución a los distintos ámbitos de aplicación de la psicología. Respecto a la psicología educacional, cada vez se reconoce más el rol desempeñado por las variables psicosociales en el rendimiento y comportamiento escolar, en términos de clima social del aula, cohesión de grupo, patrones de liderazgo, expectativas y atribuciones del profesor, comunicación verbal y no verbal entre profesor y alumnos, etc. (Backman y Secord, 1971; Johnson, 1972; Ovejero, 1988). En el ámbito de la psicología clínica, y particularmente en la psicoterapia, es muy evidente la relevancia de

temas como el cambio de actitudes, entrenamiento en habilidades sociales, comunicación interpersonal, resolución de conflictos, comparación social y autoevaluación, estilo atribucional, etc. (Gondra, 1985; Sheras & Worchel, 1979). Otros ámbitos de vasta aplicación de los conocimientos de la psicología social lo constituyen la publicidad, la psicología ambiental (Proshansky, Ittelson y Rivlin, 1983; Stokols, 1984, 1995), la psicología comunitaria (Montero, 1984; Sánchez, 1995) y la psicología del deporte (Buceta, 1995; Marquez, 1995). Por último, y sin agotar el tema, podemos señalar el rol fundamental que juega la psicología social en el nuevo campo de la psicología de la salud (Montesinos y Preciado, 1990; Stone, 1988; Taylor, 1990), definida como la especialidad que estudia los procesos psicológicos que afectan el desarrollo, prevención y tratamiento de la enfermedad física (Glass, 1989). En este ámbito, que constituye actualmente una de las áreas más relevantes de aplicación de la psicología, tienen una gran influencia diversas variables y procesos psicosociales tales como creencias sobre la salud y la enfermedad, atribuciones, estrategias de afrontamiento, comunicación médico-paciente, disponibilidad de apoyo social, expresividad emocional, etc.

1.7 PERSPECTIVA PSICOANALITICA

La teoría psicoanalítica, desarrollada por Sigmund Freud, constituye esencialmente una teoría de la personalidad desarrollada como una parte de una forma de psicoterapia. No obstante su origen estrictamente clínico e individual, este enfoque ha sido uno de los más amplios y abarcativos en el pensamiento contemporáneo, extendiéndose su influencia más allá de la psicología hacia otras ciencias sociales y diversas áreas de la cultura y las artes. Respecto a la psicología social, Freud no hacía una distinción clara entre ella y la psicología individual, ya que esta última rara vez puede dejar de considerar las relaciones del individuo con otros, llegando a afirmar que "desde el inicio, la psicología individual es al mismo tiempo psicología social" (Hall & Lindzey, 1954, p. 145). Consistentemente con esto, él creía que los fenómenos psicosociales podían ser explicados en términos de los mismos principios de la psicología individual. Como telón de fondo de la visión psicoanalítica está la noción de un conflicto básico entre el individuo y el medio, entre sus deseos y necesidades por una parte, y las exigencias del ambiente y la realidad por otra parte. Este conflicto básico a veces puede ser manifiesto, otras veces permanecer latente, y también puede convertirse en un conflicto interno, por ejemplo entre el querer y el deber. Pero siempre el conflicto, externo o interno, manifiesto o latente, será un aspecto central de la naturaleza humana y de la

relación entre el individuo y su realidad circundante. De acuerdo a Freud, la personalidad adulta es primariamente el resultado de las experiencias infantiles. Durante sus primeros años el niño va pasando por ciertas etapas de desarrollo relacionadas con la focalización de la libido (o energía psíquica) en diferentes zonas corporales, siendo denominadas estas etapas como oral, anal, fálica y genital. Si las necesidades relevantes de una etapa no son satisfechas, puede resultar algún grado de fijación que hace que la libido permanezca ligada a esas necesidades, en lugar de orientarse a satisfacer las necesidades de la siguiente etapa de desarrollo. Es por esto que, de acuerdo a la teoría, muchos adultos no alcanzarían plenamente un desarrollo psicológico maduro (la etapa genital) debido a que una gran parte de su energía psíquica permanece invertida en etapas previas. Al conceptualizar la estructura de la personalidad, Freud postuló tres instancias o fuerzas, llamadas el ego, el ello y el super-ego, que están constantemente en conflicto sobre el control de la conducta. Cuando el ego tiene control sobre las otras dos instancias de la personalidad, la persona es capaz de una adaptación racional a su ambiente. Esto significa que, aunque las fuerzas inconscientes del ello (como los impulsos agresivos y sexuales) busquen satisfacción, ellas serán manejadas de manera adecuada y socialmente aceptable cuando el ego tiene el control. El ego utiliza diversos medios, llamados mecanismos de defensa, para protegerse de las tensiones que podrían surgir de los conflictos tanto dentro del individuo como de su relación con el medio.

La teoría psicoanalítica tuvo una influencia importante en muchos de los desarrollos tempranos en psicología social. Hall y Lindzey (1954) sugieren que las contribuciones de Freud a la psicología social pueden agruparse en cinco categorías: 1) socialización del individuo 2) estructura y dinámica familiar 3) psicología grupal 4) origen de la sociedad 5) la naturaleza de la cultura

SOCIALIZACION DEL INDIVIDUO

Desde muy temprano el niño es asimilado en la tradición social de su cultura mediante el proceso de identificación con sus padres, y esta asimilación es reforzada posteriormente por la identificación con otros representantes de la cultura. Estos agentes sociales usan recompensas y castigos para inducir al niño a aceptar las reglas y costumbres culturales, desarrollándose un sistema intrapsíquico, el super-ego, que reemplaza a las figuras externas de autoridad y promueve la conformidad con las normas sociales. Así se tiene un individuo

socializado. Sin embargo, no siempre el individuo se conforma a la tradición social, sino que puede rebelarse contra ella. Esto puede deberse a muchos factores, pero hay dos de particular importancia: la severidad de las prohibiciones impuestas por la sociedad al individuo, y la debilidad del ego y super-ego. La tendencia a rebelarse aumenta si las prohibiciones sociales son excesivas, si la persona no tiene la habilidad de encontrar satisfacciones dentro del marco social aprobado (debilidad del ego), o si la tradición social no ha sido suficientemente internalizada debido a un fracaso de la identificación (debilidad del super-ego).

ESTRUCTURA Y DINAMICA FAMILIAR

Una de las instituciones sociales a las que Freud dedicó mucha atención es la familia. De acuerdo a Hall y Lindzey (1954), "el análisis de Freud de la estructura y dinámica de la familia como un grupo primario constituye uno de sus mayores logros científicos, y su más notable contribución a la psicología social" (p. 166). Considerando una familia de tres miembros (madre, padre e hijo), se puede afirmar que la naturaleza de la relación existente entre los padres antes que nazca el niño tendrá luego gran impacto en el lugar que ocupe el niño en la estructura familiar. El primer objeto libidinal del niño es la madre, mientras que el padre es visto como un rival, configurándose esta situación triangular (complejo de Edipo) en el contexto de las primeras experiencias de amor y odio. Sin embargo, esta simple dicotomía de sentimientos hacia ambos padres no se mantiene en su forma original, sino que ocurren ciertas modificaciones en esta tríada social. Ya que la madre inevitablemente frustrará al niño en muchas ocasiones, se desarrollan sentimientos hostiles hacia ella que coexisten con el amor, produciendo una ambivalencia de sentimientos que más adelante será el estado normal en todas las relaciones sociales cercanas. Por otra parte tampoco persiste inalterada la hostilidad hacia el padre, ya que el niño llega a identificarse con él (motivado por el temor de castración), mientras que la niña empieza a transferir parte de su amor por la madre hacia el padre (debido a su envidia del pene). Esta dinámica puede sufrir ciertas variaciones en cualquier familia particular. Las elecciones de objeto e identificaciones, el amor, la hostilidad y la ambivalencia de sentimientos, el curso del complejo de Edipo y la intensidad del complejo de castración dependen de las personalidades de la madre, del padre y del niño, y de sus formas de interacción. En el caso de una familia con varios hijos, se agregan los fenómenos de competición y cooperación entre hermanos. Así, la dinámica de la

organización familiar se refleja en la dinámica de todos los grupos organizados, siendo la familia el puente entre la psicología individual y la psicología social.

1.8 PERSPECTIVA CONDUCTUAL

A pesar de la gran influencia que han ejercido las teorías del aprendizaje y el enfoque conductual en la psicología moderna, su impacto en la psicología social ha sido bastante menor de lo esperable. A primera vista esto puede aparecer como una paradoja, dado el énfasis que coloca este enfoque en los determinantes externos del comportamiento, y por el hecho que siempre se ha reconocido que la mayor parte de la conducta social es aprendida. Una posible explicación de esta paradoja sería que durante mucho tiempo la mayor parte de los representantes del enfoque conductual estuvieron más interesados en aislar y analizar conductas simples que en focalizarse en las sutilezas de la interacción social, con toda su carga de significados, evaluaciones y diversos procesos internos. Sin embargo, han existido algunos autores de la orientación conductual que se han interesado en el análisis de las influencias sociales en el comportamiento y de la interacción entre los individuos, los cuales revisaremos brevemente a continuación.

HOMANS Y EL COMPORTAMIENTO SOCIAL ELEMENTAL

George Homans es considerado como el principal representante de la teoría del intercambio en sociología. A diferencia de la mayor parte de los sociólogos, Homans se interesó especialmente en el comportamiento social elemental, el contacto cara a cara entre los individuos que involucra un intercambio directo e inmediato de recompensas y castigos. Aunque sus análisis se restringen a la interacción social cotidiana entre individuos y pequeños grupos, él creía que una sociología construida sobre estos principios sería eventualmente capaz de explicar todas las formas de conducta social (Ritzer, 1983). Insatisfecho con la estrategia deductiva, y el foco cultural y estructural de la mayor parte de las teorías sociológicas, Homans buscó elaborar inductivamente una teoría que se concentrara en las personas y su conducta. Con este objetivo en mente, Homans dirigió su atención hacia el trabajo de su colega en la Universidad de Harvard, B.F. Skinner, y a medida que él fue analizando estudios sociológicos de grupos pequeños y estudios antropológicos de sociedades primitivas, concluyó que el conductismo de Skinner proporcionaba una alternativa teórica apropiada a sus fines. Basado en los principios de la psicología conductista y de la economía elemental, Homans fue elaborando un conjunto de proposiciones que

consideran el comportamiento social como "un intercambio de actividad, tangible o intangible, y más o menos gratificante o costosa, entre dos personas como mínimo" (Deutsch y Krauss, 1970, p. 109). De acuerdo a su particular concepción, la sociología debería focalizarse en la conducta individual y en la interacción entre individuos. Estaba muy poco interesado en la conciencia o en las instituciones y estructuras a gran escala que concentran el interés de la mayor parte de los sociólogos. En lugar de eso, su principal interés estaba en los patrones de refuerzo y la historia de recompensas y costos que llevan a las personas a comportarse como lo hacen. No sólo estaba interesado en la conducta individual, sino también en la interacción entre individuos que involucra un intercambio de recompensas y costos. En relación a estos conceptos, y extrapolando desde la economía, Homans también utiliza el concepto de beneficio. En cualquier interacción, el beneficio que obtiene un individuo es igual a las recompensas que él recibe menos los costos en que él incurre involucrándose en esa interacción. Cuando los costos llegan a exceder a las recompensas en una determinada interacción, las partes discontinuarán esa interacción y además buscarán actividades alternativas, ya sea con la misma persona o con otras. Las principales proposiciones de Homans respecto a la conducta humana, incluidas en su libro de 1961 "La conducta social: Sus formas elementales", se resumen en las siguientes: 1. Control de estímulo y su generalización: "Si en el pasado la ocurrencia de una situación estímulo particular ha sido la ocasión en la cual la actividad de un hombre ha sido recompensada, entonces mientras más similar sea la situación estímulo presente a aquella pasada, es más probable que él realice ahora esa actividad o alguna actividad similar" 2. Frecuencia de refuerzo: "Mientras más a menudo dentro de un determinado período la actividad de un hombre recompense la actividad de otro, más a menudo el otro realizará la actividad" 3. Valor del refuerzo: "Mientras más valiosa sea para un hombre una unidad de la actividad que otro le dirige, más a menudo él realizará una actividad recompensada por la actividad del otro" 4. Deprivación-saciedad: "Mientras más a menudo un hombre ha recibido en el pasado reciente una actividad recompensante proveniente de otro, menos valiosa llegará a ser para él cualquier unidad adicional de esa actividad" 5. Justicia distributiva: "Mientras más perjudique a un hombre la falta de cumplimiento de la regla de justicia distributiva, más probable es que él manifieste la conducta emocional que llamamos rabia" (Shaw & Costanzo, 1970, p. 76-79). Antes de revisar brevemente el concepto de justicia distributiva, agregaremos dos elementos. Primero, que en una segunda edición de 1974,

Homans reemplaza la última proposición por una llamada Agresión y Aprobación, y que se compone de dos partes: 5a) Agresión: "Cuando la acción de una persona no recibe la recompensa que ella espera, o recibe castigo que no espera, ella se enojará; es más probable que emita conducta agresiva, y los resultados de tal conducta llegan a ser más valiosos para ella". 5b) Aprobación: "Cuando la acción de una persona recibe la recompensa que ella espera, especialmente una recompensa mayor que la esperada, o no recibe el castigo que esperaba, ella se sentirá complacida; es más probable que emita conducta de aprobación, y los resultados de tal conducta llegan a ser más valiosos para ella" (Ritzer, 1983, p. 376- 377). Y en segundo lugar, Blanco (1995) cita una proposición adicional extraída de la edición de 1974, y que denomina Proposición de racionalidad: "En la elección de acciones alternativas, una persona optará por aquella, tal y como es percibida por él en ese momento, cuyo valor final, multiplicado por la probabilidad de obtener el resultado deseado, sea mayor" (p. 148). Esta proposición nos parece particularmente interesante, ya que representa un cambio desde una perspectiva skinneriana hacia una concepción más cognitiva. Ya en 1954 Rotter definía los refuerzos y las contingencias de refuerzo en términos subjetivos, en términos del valor del refuerzo y de la expectativa de refuerzo. Compare el lector la proposición recién citada con el Postulado 7 de Rotter: "La ocurrencia de una conducta de una persona está determinada no sólo por la naturaleza o importancia de las metas o refuerzos, sino también por la anticipación o expectativa de la persona de que esas metas ocurrirán" (Cantor & Kihlstrom,

1.9 PERSPECTIVA GESTALTICA

De todas las orientaciones teóricas generales que se revisan brevemente en este Capítulo, tal vez la que la tenido una mayor influencia y un impacto más profundo en la psicología social moderna ha sido el enfoque gestáltico. Este relativo predominio sobre otras orientaciones, que puede resultar sorprendente para quienes asocian esta teoría con los fenómenos perceptivos y la resolución de problemas, podría explicarse por algunos rasgos que han caracterizado este enfoque. Por una parte, a pesar de tratarse de un enfoque holístico y con rasgos fenomenológicos, los exponentes de la psicología de la Gestalt siempre privilegiaron la aproximación empírica y la utilización del método experimental que, como ya se ha mencionado, ha sido uno de los rasgos distintivos de la psicología social. Sin embargo, y este es otro factor, al mismo tiempo ellos partían de la experiencia ingenua o directa, lo cual los acercaba al estudio de fenómenos de la vida social cotidiana. Por otra

parte, el énfasis que siempre puso el enfoque gestáltico en los fenómenos cognitivos tuvo una receptividad mayor y más temprana entre los psicólogos sociales, en relación a la mayor parte de las otras áreas de la psicología, las que sólo muchos años después entraron en la fuerte corriente cognitiva que ha caracterizado toda la psicología durante los últimos años. Para la Gestalt, un tema básico es la relación parte-todo, la cual se ejemplifica en los fenómenos perceptivos. Por una parte se plantea que las partes o elementos no existen aisladamente, sino que están organizadas en unidades o totalidades. La integración de las partes está determinada por ciertos principios de organización, que llevan al organismo a percibir la mejor figura (o gestalt) posible bajo determinadas condiciones. Y por otra parte, está la conocida proposición, "el todo es más que la suma de las partes", lo cual implica que si descomponemos un fenómeno en sus elementos o partes, perdemos de vista aquellas propiedades del fenómeno como un todo y las importantes interrelaciones que existen entre las partes. Así, una melodía es más que un conjunto de notas, un dibujo es más que un conjunto de líneas, y un grupo es más que (o distinto a) la suma de los individuos que lo componen. Para los gestaltistas la conducta humana es integrada, propositiva y orientada hacia metas. Por lo tanto se debe prestar particular atención a cómo el individuo percibe su realidad, qué significado le otorga a los diversos estímulos y situaciones, cómo se interrelacionan sus actitudes y conductas, y cómo él siempre está motivado hacia ciertas metas, por ejemplo, mantener un estado de consistencia interna. Debido a esta forma de concebir la conducta, la orientación gestáltica está estrechamente relacionada con las teorías cognitivas (algunos autores integran ambas como una sola perspectiva) y también con la teoría del campo de Lewin que se revisará más adelante. Al respecto es interesante el rol jugado por Lewin en afianzar y extender el campo de la gestalt en la psicología social, con un éxito mucho mayor que el que tuvo en establecer y afianzar su propia teoría del campo. A continuación revisaremos brevemente los aportes de algunos autores cuyas teorías se inscriben en un sentido general dentro de esta importante orientación gestáltica-cognitiva, y que han tenido una enorme influencia en la psicología social tal como la conocemos actualmente.

HEIDER: ATRIBUCIONES Y EQUILIBRIO COGNITIVO

A pesar de su obra relativamente breve, Fritz Heider ocupa un lugar muy destacado en el desarrollo de la psicología social, entre otras cosas por haber sido una figura pionera en enfatizar los determinantes cognitivos del comportamiento social, y porque su obra sirvió

de base a muchas otras teorías que han contribuido significativamente a la disciplina. Un objetivo central de Heider es comprender cómo las personas perciben los acontecimientos interpersonales. Para él, las personas intentan desarrollar una concepción ordenada y coherente de su realidad social, mediante una psicología ingenua o de sentido común. De la misma forma en que los científicos buscan relaciones entre fenómenos, las personas buscan relaciones constantes que les ayuden a comprender la gran variedad de acontecimientos específicos y cambiantes que tienen lugar en su campo perceptivo. Por lo tanto, se plantea que para comprender la conducta social de una persona debe conocerse la psicología de sentido común que la guía (intuiciones, creencias, etc.). En el análisis que hace Heider de la psicología ingenua se destacan dos grandes temas, atribución y equilibrio (Deutsch y Krauss, 1970), aunque es común que la mayoría de los autores de textos modernos sólo se refieran al segundo, reduciendo el aporte de Heider a su famosa teoría del equilibrio o balance cognitivo. Respecto al tema de la atribución, Heider puede ser considerado el precursor de la teoría atribucional, una de las teorías más conocidas y utilizadas en la psicología moderna. Ya en un trabajo publicado en 1927, Heider propone que las personas atribuyen los sucesos de su ambiente a ciertos núcleos centrales unitarios causales. Así, al percibir un acontecimiento social tratamos de dar significado a los diversos estímulos proximales, focalizándonos en los núcleos centrales a los que podemos atribuir los acontecimientos superficiales. Al interpretar un acontecimiento social es muy distinto si se lo atribuye a factores causales del individuo (intenciones y habilidad o poder) o a factores causales del ambiente. Por ejemplo, el éxito o fracaso en una tarea puede ser atribuido a la facilidad o dificultad de la misma, o bien a la habilidad o incompetencia de la persona. Según Heider, el modelo de sentido común para ese proceso de atribución lo proporciona el llamado método de la diferencia de J.S. Mill: el efecto se atribuye a la condición que está presente cuando el efecto está presente y que está ausente cuando el efecto está ausente. Así, el fracaso en una tarea se atribuirá a su dificultad intrínseca y no a la incompetencia del individuo, si otras personas consideradas capaces también fracasan, y si el individuo realiza con éxito otras tareas que requieren habilidad (Deutsch y Krauss, 1970). La atribución de responsabilidad personal implica una decisión sobre cuál de distintos factores (intención, poder, o condiciones ambientales) tiene mayor peso en el resultado observado. Mientras mayor es la influencia que se asigna a los factores ambientales, menor es la responsabilidad que se atribuye a la persona por una acción determinada. También

pueden distinguirse varios niveles de desarrollo de la atribución de responsabilidad personal: 1) Al nivel más primitivo hay una conexión global: la persona es responsable de cada efecto vinculado de cualquier forma con ella. 2) Se establece una conexión entre un acontecimiento y una persona, sólo si ésta fue condición necesaria para su ocurrencia, independientemente de sus intenciones o habilidades para prever o alterar el resultado. 3) La persona es considerada responsable de un efecto posterior que podría haber previsto o prevenido, aún cuando no hubiera tenido la intención de producirlo. 4) La persona es responsable solamente de aquello que ha intentado hacer. 5) Aún las acciones intentadas y realizadas por una persona no se atribuyen totalmente a ella si se considera que fueron determinadas (provocadas, forzadas o inducidas atractivamente) por el ambiente (Deutsch y Krauss, 1970). Estos cinco niveles también pueden ser denominados asociación, causalidad simple, previsión, intencionalidad y justificabilidad respectivamente (Morales, 1994b).

Respecto a la noción de equilibrio, Heider fue el primero en desarrollar el tema de la inconsistencia o desequilibrio cognitivo en la psicología social, y las diversas teorías de la consistencia son en gran medida variaciones y/o extensiones de su formulación (Shaw & Costanzo, 1970). La llamada teoría del balance (o teoría p-o-x) de Heider fue propuesta en un artículo de 1946 y elaborada posteriormente en su libro de 1958 "La psicología de las relaciones interpersonales". Se focaliza en las relaciones entre una persona (p) hacia otra persona (o) y hacia una tercera entidad (x), la cual puede ser cualquier elemento no personal o bien una tercera persona relacionada con p y o. La teoría plantea que las entidades separadas (por ej. p, o y x) constituyen una unidad cuando se las percibe relacionadas. Cuando la unidad tiene el mismo carácter dinámico en todos los aspectos, existe un estado balanceado y no hay presiones para el cambio. En contraste, cuando los diversos elementos no pueden coexistir armoniosamente, surge tensión y hay presión para cambiar la organización cognitiva de manera de lograr un estado balanceado. La meta de Heider es descubrir cómo se organizan las relaciones entre p, o y x en la estructura cognitiva de p. Existen dos tipos de relaciones en el sistema p-o-x: relación de unidad y relación de sentimiento. La relación de unidad se refiere a si los elementos se perciben o no como formando una unidad. La formación de una unidad está regida por los principios gestálticos de organización perceptiva (similitud, proximidad, destino común, etc.), por lo cual dos o más elementos serán percibidos como una unidad si ellos son similares en algunos aspectos, se dan juntos en el espacio y en el tiempo, experimentan las mismas

consecuencias, etc. En el caso de las relaciones interpersonales, una persona es a menudo percibida como formando una unidad con otras de la misma nacionalidad, religión, familia, etc. La relación de sentimiento se refiere a la evaluación que hace una persona de algo. Incluye todas las formas de sentimiento o afecto, positivo y negativo, entre dos o más elementos, tales como gustar, admirar, aprobar, rechazar, condenar, etc. Existe un estado balanceado cuando las relaciones entre los elementos son armoniosas y no hay presión para el cambio. Tanto las relaciones de unidad como de sentimiento tienden hacia un estado balanceado. Las díadas están balanceadas cuando las relaciones entre los dos elementos son todas positivas o todas negativas, y surge desequilibrio.

1.10 PERSPECTIVA DEL ROL

A diferencia de las otras orientaciones, la llamada teoría del rol no constituye un marco de referencia teórico propiamente tal, sino más bien un conjunto de constructos aislados acerca del funcionamiento de las personas en un contexto social. Es un cuerpo de conocimientos y principios que puede ser considerado de diversas maneras, ya sea como un campo de estudio, como un grupo de teorías poco relacionadas entre sí, y también como un sistema de lenguaje compartido por los científicos sociales. Además, el concepto de rol ha sido considerado desde muchas perspectivas teóricas, tales como del aprendizaje, cognitiva, del campo, sociocultural y dinámica (Shaw & Costanzo, 1970). Estas características especiales de esta orientación, que no se aplican al resto de las perspectivas revisadas, se derivarían en parte de las siguientes consideraciones acerca de la utilización del concepto de rol por parte de diversos campos y autores: 1) Históricamente, el concepto de rol proviene del ámbito dramático y teatral, donde se refiere a la caracterización que un actor debe representar en el contexto de una determinada obra. 2) Desde ese origen el concepto llegó al lenguaje de las ciencias sociales, manteniendo básicamente su mismo sentido. Se refiere a las funciones que una persona realiza cuando ocupa una particular posición (caracterización) dentro de un contexto social particular.

3) Así como el rol de un actor se define parcialmente por los roles que desempeñan los otros actores en la misma representación, el rol de una persona es parcialmente dependiente de los roles de los otros relacionados con ella en el contexto social. 4) La evolución del concepto de rol en las ciencias sociales ha seguido un camino verdaderamente transdisciplinario, recibiendo contribuciones provenientes de los campos de la antropología, sociología y psicología. 5) Los primeros autores que desarrollaron conceptos

de rol lo hicieron mientras intentaban el estudio de otros aspectos de sus respectivas disciplinas. Así, William James y G.H. Mead estaban interesados particularmente en el estudio del yo, mientras que Durkheim y otros sociólogos estaban interesados en las costumbres, normas y estructuras sociales. 6) Esta contribución cruzada de ideas desde las diversas ciencias sociales condujo a la emergencia de un sistema de referentes lingüísticos y conceptuales llamado teoría del rol, que no puede ser clasificado como psicológico, sociológico o antropológico (Shaw & Costanzo, 1970). Los conceptos relacionados con el rol han tenido una amplia influencia en la psicología social, estando presentes en la mayor parte de los sistemas teóricos y áreas temáticas. Mientras los sociólogos han estado enfocados preferentemente en los aspectos estructurales del rol, los psicólogos sociales se han interesado primariamente en la relevancia de los roles para un análisis funcional de las interacciones conductuales. Algunas de las áreas de la psicología social que hacen un uso frecuente del rol y conceptos relacionados son liderazgo y relaciones de poder, conformismo, socialización, percepción social, atracción interpersonal, toma de decisiones, interacción grupal, aprendizaje social, etc. Además, psicólogos sociales de diversas orientaciones teóricas se han interesado en estudiar diferentes procesos de rol, tales como aprendizaje de rol, percepción de rol, conflicto de roles, etc. El concepto de rol puede ser conceptualizado de tres maneras principales (Deutsch y Krauss, 1970): a) Rol prescrito: expectativas referentes al comportamiento de un individuo hacia los ocupantes de otras posiciones. b) Rol subjetivo: expectativas que el individuo percibe como aplicables a su propio comportamiento cuando interactúa con los ocupantes de otras posiciones. c) Rol desempeñado: comportamientos manifiestos del individuo cuando interactúa con los ocupantes de otras posiciones. A pesar que esta distinción es importante por las posibles discrepancias que pueden existir entre los tres aspectos del rol, en general se utiliza el concepto de rol para referirse al desempeño del rol prescrito. El concepto de rol está directamente relacionado con el de posición o estatus de una persona en un determinado sistema social. El estatus, que puede ser adscrito o adquirido, es un concepto relacional que caracteriza a una persona en función de su interacción con personas de otras posiciones en un determinado "sistema de estatus" El concepto de rol alude a las normas y expectativas que se aplican a un individuo que ocupa una determinada posición social o estatus. Estas expectativas especifican los comportamientos que el individuo puede dirigir adecuadamente hacia los ocupantes de otras posiciones y, recíprocamente, los comportamientos que

aquellos pueden dirigir adecuadamente hacia el individuo. Así por ejemplo, en su posición de estudiante un determinado alumno emitirá ciertas conductas tales como asistir a clases, prepararse para las evaluaciones, inscribir sus asignaturas, etc. Al interactuar con él, sus profesores asumirán que dicho alumno se comportará de la manera indicada, y tales supuestos conforman las expectativas del rol de alumno. Al mismo tiempo, los alumnos tendrán ciertas expectativas de rol respecto a los profesores, esperando que ellos comiencen sus clases a la hora fijada, sean expertos en el tema y respondan adecuadamente las consultas de los alumnos. Cuando las expectativas de rol son compartidas por un grupo ellas se constituyen en normas, expectativas generalizadas acerca de la conducta que se aprenden en la interacción con otros miembros de la sociedad (Deaux, Dane & Wrightsman, 1993). Así, se pueden tener normas generales acerca de las interacciones apropiadas entre mujeres y hombres, entre personas con autoridad y subordinados, entre niños y adultos, o entre otras posiciones.

1.11 PERCEPCION SOCIAL

El análisis de cualquier comportamiento requiere prestar atención en primer lugar al proceso mediante el cual captamos los estímulos del ambiente. En el caso del comportamiento social estos estímulos son usualmente otras personas y su conducta. La percepción de personas comparte muchas características de la percepción de objetos, tales como la organización, la selectividad, carácter subjetivo, búsqueda de elementos invariantes, e interpretación del estímulo. Sin embargo, la percepción de personas posee también ciertos rasgos que la distinguen de la percepción de objetos: a) Las personas son percibidas como agentes causales, capaces de controlar la información que presentan de sí mismas de acuerdo a sus objetivos e intereses. b) Tanto el objeto como el sujeto de la percepción son personas, lo que permite al perceptor hacer una serie de inferencias acerca de los sentimientos o actitudes de la persona percibida, en base a sus propias experiencias. c) La percepción de personas implica una interacción muy dinámica, donde la presencia, expectativas y conducta del perceptor pueden afectar la conducta de la persona percibida, en un proceso circular. d) La percepción de personas es usualmente más compleja que la percepción de objetos, ya que existen muchos atributos no observables directamente, las personas cambian más que los objetos, y la exactitud de la percepción es más difícil de comprobar (Moya, 1994). Teniendo presente estas características generales de la percepción social, podemos dirigir ahora nuestra atención a cómo opera el proceso

mediante el cual buscamos información y nos formamos impresiones acerca de las personas que percibimos.

CLAVES OBSERVABLES La materia prima de las primeras impresiones son las claves visibles de una persona, incluyendo su apariencia física, sus claves no verbales, y su conducta manifiesta (Smith & Mackie, 1995): a) La apariencia física ciertamente influencia nuestras impresiones acerca de las otras personas, ya que es habitualmente la primera y a menudo única clave de cómo es alguien. Además, determinados rasgos pueden estar asociados con ciertos estereotipos. b) Las claves no verbales pueden comunicar mucha información acerca de una persona, especialmente de sus sentimientos y actitudes hacia otros. Las expresiones faciales, la conducta visual y el lenguaje corporal pueden ser asociados con distintos atributos y emociones de las personas. c) La conducta manifiesta de una persona es tal vez la materia prima más importante para desarrollar una impresión acerca de ella, ya que muchas conductas tienden a asociarse con determinados rasgos de personalidad o actitudes. Esto se expresa en el conocido consejo de juzgar a otros por sus acciones, y no por su apariencia o por lo que dicen. Es evidente que serán muchas las posibles claves observables en una persona en cada una de estas tres áreas, sin embargo no todas ellas atraerán por igual nuestra atención. Aquellas características más salientes, es decir, que más atraerán la atención, son aquellas que son inusuales o inesperadas en un determinado contexto. Así por ejemplo, un hombre empujando un coche con un bebé no atraerá mayormente nuestra atención en una plaza pública llena de niños pequeños, pero sí lo haría en una fila de personas frente a la boletería de una función de ópera. Por lo tanto, una vez que tenemos información acerca de la apariencia física de una persona, su comunicación no verbal, y algunas de sus conductas, aquellos aspectos que son más salientes es más probable que atraigan la atención y formen la base para las primeras impresiones.

1.12 INTERPRETACION DE LAS CLAVES

Estas diversas claves o trozos de información acerca de una persona sólo constituyen la materia prima para nuestras impresiones y juicios sobre la persona. Ninguna de ellas tiene un significado en sí misma, ni indica directamente los rasgos más estables de la persona, sino que ellas son interpretadas por el perceptor a la luz de su conocimiento almacenado sobre las personas, las conductas, los rasgos, y las situaciones sociales. El conocimiento almacenado más probable de ser usado para interpretar las claves es aquel que está asociado a la clave misma, o que es fácil de traer a la mente (Smith & Mackie, 1995). En otras palabras,

hay dos clases más importantes de conocimiento almacenado que nos ayudan a interpretar ciertas claves (por ejemplo, si una mirada sostenida refleja amenaza o atracción): a) las asociaciones que hemos aprendido, b) los pensamientos que son más frecuentes en nuestra mente.

EL ROL DE LAS ASOCIACIONES En nuestra experiencia anterior hemos aprendido a asociar ciertas características y conductas con determinados rasgos. Así por ejemplo, podemos asociar el robar dinero con el rasgo de deshonestidad, o el dar dinero con el rasgo de generosidad. Cuando pensamos en esas conductas, en nuestra mente se puede activar el rasgo asociado a ellas. Las asociaciones pueden formarse por la similitud de significado entre dos representaciones cognitivas (o esquemas), o bien porque repetidamente se piensa en ellas como ligadas. Debido a estos patrones de asociaciones almacenadas, algunas claves son más fáciles de interpretar que otras. Por ejemplo, si sabemos que alguien devolvió una billetera intacta encontrada en la calle, seguramente vamos a activar inmediatamente el esquema correspondiente al rasgo de honestidad, y sería muy difícil interpretar esa conducta en alguna otra forma. Sin embargo, no siempre las claves tienen una interpretación tan clara.

EL ROL DE LA ACCESIBILIDAD Muchas veces una misma clave, ya sea una conducta o una característica, puede ser interpretada de distintas formas. En tales casos, tendemos a utilizar conocimiento relevante que sea más accesible para nosotros. La accesibilidad de una representación cognitiva se refiere a la facilidad y rapidez con que viene a la mente y es usada, y ejerce una poderosa influencia en la interpretación de conductas u otras claves. Por tanto, mientras más accesible sea el conocimiento, es más probable que venga a la mente automáticamente (sin un esfuerzo consciente por traerlo), y es más probable que guíe nuestra interpretación de una clave. Entre los factores que influyen en la accesibilidad del conocimiento están las expectativas, motivos, ánimo, contexto, y recencia y frecuencia de activación (Smith & Mackie, 1995). a) Expectativas: cuando creemos que algo es más probable, nuestros pensamientos acerca del resultado anticipado determinan nuestra interpretación de lo que realmente ocurre. En un estudio clásico de Kelley de 1950 sobre formación de impresiones, los estudiantes a quienes se les había anticipado que un profesor invitado era "cálido", lo evaluaron como más considerado, informal, sociable y con sentido del humor, que sus compañeros a quienes se les había anticipado que el profesor era "frío" (citado en Smith & Mackie, 1995, p. 76). b) Motivos: a menudo no solamente vemos lo que

esperamos ver, sino que también lo que queremos ver. El solo hecho de pensar en ciertas metas deseadas hace accesibles las representaciones cognitivas de esas metas, y esto afecta nuestra interpretación de la conducta de otros. Por ejemplo, las personas que quieren actuar cooperativamente es más probable que interpreten la conducta de otros como cooperativa.

c) Animo: el estado de ánimo positivo o negativo tiene un impacto demostrado en cómo interpretamos la conducta de otros, y por tanto en nuestras reacciones hacia ellos. Las personas que están en un estado de ánimo positivo ven tanto su propia conducta como la de otros a través de un lente color rosa, asignando a todas las conductas evaluaciones más positivas que las personas con un estado de ánimo más neutro. Lo contrario sucede cuando las personas están en un estado de ánimo negativo. El ánimo tiene este efecto debido a que hace más accesibles otros pensamientos positivos o negativos, trayéndolos a la superficie donde ellos pueden influir en nuestras interpretaciones de las conductas.

d) Contexto: a menudo la situación en la que ocurre una conducta ambigua nos ayuda a interpretarla. Esto se aplica entre otras cosas a nuestra interpretación de una expresión emocional, como se aprecia en un estudio de Trope (1986). En dicho estudio se le mostraron a los sujetos fotos de expresiones faciales ambiguas junto con determinada información acerca del contexto, obteniéndose interpretaciones muy diferentes de la misma expresión de acuerdo al contexto (por ejemplo, en un funeral, en una representación teatral, o en una competencia deportiva).

e) Activación reciente: una representación cognitiva que ha sido traída recientemente a la mente, permanece accesible por un tiempo. Por lo tanto, cualquier cosa que traiga una idea a la mente, aunque sea por coincidencia o por azar, puede hacerla accesible e influenciar nuestras interpretaciones de la conducta. La activación de un esquema para aumentar su accesibilidad y hacer más probable su uso se llama preactivación (priming). En la investigación clásica de este proceso se expone a los sujetos a una serie de estímulos y a continuación, en una segunda fase aparentemente no relacionada con la anterior, se les pide juzgar un nuevo estímulo. El efecto observado es que este último juicio resulta influido por los estímulos de la primera fase (Páez, Marques e Insúa, 1994). Un aspecto muy interesante es que se ha visto que los efectos de esta preactivación pueden ser duraderos, influenciando las posteriores interpretaciones hasta por un período de 24 horas, y además que su impacto no requiere que la persona sea consciente de la activación (Smith & Mackie, 1995). Y aún más sorprendente puede ser el hecho que en algunas situaciones las personas parecen generar sus propias preactivaciones.

Esto sucede cuando, sobre la base de la información que recibimos sobre otra persona, inferimos que posee ciertos rasgos, y a su vez estas inferencias actúan como preactivaciones e influyen en nuestros juicios subsecuentes acerca de la persona respecto al rasgo preactivado (Baron & Byrne, 1994). f) Activación frecuente o accesibilidad crónica: el uso frecuente de una representación cognitiva por días, meses o años, puede hacerla crónicamente accesible, resultando en que la persona usa repetidamente los mismos conceptos al interpretar la conducta de otros. Mientras más a menudo una persona usa conceptos particulares, más probable es que tales conceptos vengan a la mente de nuevo, y así las representaciones altamente accesibles moldean la forma en que la persona interpreta los estímulos que recibe. De acuerdo a Páez y otros (1994), los sujetos esquematizados o los sujetos expertos en una determinada área social tienen accesibles de manera crónica los esquemas asociados a esa área. Así por ejemplo, "los sujetos esquematizados masculinos tendrán crónicamente accesibles los atributos y esquemas de la asertividad y del autocontrol y aplicarán estos atributos en la percepción social de otros con mucha frecuencia. Estos esquemas crónicos se utilizan sin conciencia, sin control voluntario y hacen que se codifique la información relevante para el esquema en menos tiempo y de forma más sistemática" (Páez y otros, 1994, p. 180). Como se ha podido apreciar, la accesibilidad de los esquemas que usan las personas tiene muchas fuentes, y funciona de diversas maneras para influenciar la interpretación de una determinada conducta o característica.

UNIDAD II

2.1 INFLUENCIA DE LA BIOLOGIA

A medida que se adaptaron a sus nuevos entornos, los primeros humanos desarrollaron diferencias que, si se miden a escala antropológica, son recientes y superficiales. Aquellos que permanecieron en África tienen un pigmento de piel más oscuro, lo que el psicólogo de Harvard, Steven Pinker (2002), llama “filtro solar para los trópicos”, mientras que aquellos que emigraron más al norte del ecuador desarrollaron pieles más claras capaces de sintetizar vitamina D en luz solar menos directa. Todos fuimos africanos lo bastante reciente como para que “no hayamos tenido tiempo de acumular muchas versiones genéticas novedosas”, señala Pinker (2002, p. 143). De hecho, los biólogos que estudian nuestros genes han encontrado que los humanos, incluso aquellos en apariencia tan diferentes como Jessica y Tomoko, somos sorprendentemente parecidos, como miembros de una sola tribu. Somos más numerosos que los chimpancés, pero ellos tienen una mayor variación genética. Para explicar los rasgos de nuestra especie, y de todas las especies, el naturalista británico, Charles Darwin (1859), propuso la existencia de un proceso evolutivo. “Sigamos los genes”, recomendó. La idea de Darwin, a la que el filósofo Daniel Dennett (2005) le otorgaría “la medalla de oro a la mejor idea que cualquiera haya tenido jamás”, fue que la selección natural permite la evolución. La idea, simplificada, es la siguiente:

- Los organismos pueden tener crías múltiples y diversas.
- Dichas crías compiten por sobrevivir en su ambiente.
- Ciertas variaciones biológicas y conductuales aumentan las probabilidades de supervivencia y reproducción en dicho ambiente.
- Las crías que logren sobrevivir y reproducirse tendrán mayores probabilidades de heredar sus genes a generaciones futuras.
- Así, al paso del tiempo, es posible que cambien las características poblacionales. La selección natural implica que ciertos genes —aquellos que predispusieron los rasgos que aumentaron las probabilidades de supervivencia el tiempo suficiente para reproducirse y criar descendientes— se volvieron más abundantes. La selección natural, desde hace mucho tiempo un principio fundamental de la biología, también representa un papel importante en la psicología en la actualidad. La psicología evolutiva estudia la manera en que la selección natural predispone los rasgos psicológicos y comportamientos sociales que favorecen la preservación y propagación de los propios genes (Buss, 2005, 2007, 2009; Lewis et al., 2017). Los seres humanos somos como somos, dicen los psicólogos evolutivos, porque la naturaleza seleccionó a aquellos que contaban con los rasgos más ventajosos;

aquellos que, por ejemplo, preferían el sabor dulce de alimentos nutritivos que nos proporcionan energía y a los que desagradaba el sabor amargo o agrio de los alimentos tóxicos. Aquellos que carecían de tales preferencias tenían menores probabilidades de sobrevivir para heredar sus genes a la posteridad. Como máquinas móviles productoras de genes, no solo llevamos con nosotros el legado físico, sino también el legado psicológico de las preferencias adaptativas de nuestros ancestros. Añoramos aquello que ayudó a nuestros antepasados a sobrevivir, reproducirse y nutrir a sus crías para que ellas sobrevivieran y se reprodujeran. Incluso las emociones negativas (ansiedad, soledad, depresión y enojo) son una forma que tiene la naturaleza de motivarnos a afrontar los desafíos de la supervivencia. “El propósito del corazón es bombear sangre —señala el psicólogo evolutivo David Barash (2003)—. El propósito del cerebro —añade— es dirigir nuestros órganos y comportamiento, de forma que maximicen nuestro éxito evolutivo. Eso es todo”. La perspectiva evolutiva destaca nuestra naturaleza humana universal. No solo compartimos preferencias alimentarias, sino que también compartimos las respuestas a preguntas sociales como: ¿En quién debo confiar? ¿A quién debo ayudar? ¿Dónde y con quién debo aparearme? ¿Quién puede dominarme y a quién puedo controlar? Los psicólogos evolutivos sostienen que nuestras respuestas emocionales y conductuales a esas preguntas son las mismas que les funcionaron a nuestros ancestros. ¿Y qué debemos temer? Sobre todo, les tememos a los peligros a los que se enfrentaron nuestros antepasados remotos. Les tememos a los enemigos, a los rostros desconocidos y a las alturas; y, por ende, a los posibles terroristas, a quienes son étnicamente distintos y a los aviones. Tememos a lo que es inmediato y repentino más que a aquello que representa daños mayores y graduales, como los riesgos históricamente más recientes de fumar o del cambio climático. Debido a que nuestras tareas sociales son comunes a las personas de todas partes, los humanos de cualquier parte tienden a coincidir en las respuestas. Por ejemplo, todos los seres humanos jerarquizan a los demás según su autoridad y estatus. Y todos tenemos ideas relacionadas con la justicia económica (Fiske, 1992). Los psicólogos evolutivos destacan estas características universales que han evolucionado a través de la selección natural. Sin embargo, las culturas proporcionan reglas específicas para manejar estos elementos de la vida social.

2.2 INFLUENCIA DE LA CULTURA

Es posible que nuestra semejanza más significativa, el sello distintivo de nuestra especie, sea nuestra capacidad para aprender y adaptarnos. Nuestros genes permiten la existencia de un cerebro humano adaptativo: un disco duro cerebral que recibe el software de nuestra cultura. La evolución nos ha preparado para vivir de forma creativa dentro de un mundo cambiante y para florecer en ambientes que varían de las selvas ecuatorianas a los campos de hielo del Ártico. En comparación con las abejas, las aves y los perros bulldog, la naturaleza les ha dado una mayor rienda genética a los humanos. Irónicamente, nuestra constitución biológica humana compartida permite nuestra diversidad cultural. Permite que las personas de una cultura valoren la puntualidad y la franqueza o que acepten el sexo premarital, mientras que tal cosa no sucede en otras culturas. Como observó el psicólogo social Roy Baumeister (2005, p. 29), “La evolución nos creó para la cultura” (véase “Enfoque: El animal cultural”). Es importante comprender que la biología y la cultura no son influencias por completo separadas. Las más de las veces, interactúan para producir la diversidad de comportamientos que puede observar a su alrededor. Los genes no son planos fijos: su expresión depende del ambiente, de manera muy similar a la que el sabor del té no se “expresa” sino hasta que entra en contacto con el ambiente del agua caliente. Un estudio sobre adultos jóvenes de Nueva Zelanda reveló una variación genética que pone a las personas en riesgo de depresión, pero solo si también experimentaron un estrés vital importante como el divorcio de sus padres (Caspi et al., 2003). Ni el estrés ni el gen, por sí mismos, produjeron depresión, pero la interacción entre ambos sí lo hizo. Tales hallazgos han dado lugar a la ciencia de la epigenética, que considera la forma en que los ambientes modifican la expresión de los genes.

La selección natural nos ha preparado a los humanos no solo para contar con cerebros y bíceps de gran tamaño, sino también para tener una cultura. Venimos preparados para aprender un idioma y para vincularnos y cooperar con otros en la procuración de alimentos, el cuidado de nuestros niños y nuestra propia protección. Así, la naturaleza nos predispone a aprender cualquiera que sea la cultura en la que nacimos. “Las naturalezas de las personas son similares”, dijo Confucio, “son sus hábitos los que los llevan lejos los unos de los otros”. Y seguimos lejos los unos de los otros, señalan los investigadores de culturas mundiales, Ronald Inglehart y Christian Welzel (2005). A pesar de la creciente educación, “no estamos

dirigiéndonos hacia una cultura global uniforme: no está dándose una convergencia cultural. La herencia cultural de una sociedad es sorprendentemente duradera” (pág. 46). Diversidad cultural La diversidad de nuestros idiomas, costumbres y comportamientos expresivos confirman que gran parte de nuestra conducta está socialmente programada, no se encuentra predeterminada. Nuestra rienda genética es muy suelta. Como lo ha señalado el sociólogo Ian Robertson (1987): Los estadounidenses comen ostiones, pero no caracoles. Los franceses comen caracoles, pero no grillos. Los zulús comen grillos, pero no pescado. Los judíos comen pescado, pero no cerdo. Los hindúes comen cerdo, pero no res. Los rusos comen res, pero no serpientes. Los chinos comen serpientes, pero no personas. Y a los Jalé de Nueva Guinea, las personas les parecen deliciosas (p. 67). Si todos viviéramos como grupos étnicos homogéneos en regiones separadas del mundo, como lo siguen haciendo algunas personas, la diversidad cultural sería menos pertinente en nuestra vida cotidiana. En Japón, donde 98.5% de las personas son japonesas (CIA, 2017), las diferencias culturales internas son mínimas. En contraste, las diferencias culturales abundan en la ciudad de Nueva York, donde más de un tercio de los nueve millones de residentes nacieron en el extranjero. La diversidad cultural nos rodea cada vez con mayor frecuencia. Cada vez es más cierto que vivimos en una aldea global, conectados con nuestros aldeanos vecinos por medio de redes sociales, aviones jumbo y comercio internacional. La mezcla de culturas no es nada nuevo. Los jeans “estadounidenses” fueron el invento del inmigrante alemán Levi Strauss quien, en 1872, combinó los genes, el estilo de pantalón de los marineros genoveses, con la tela de mezclilla de una ciudad francesa (Legrain, 2003). Vernos confrontados por otra cultura a veces puede ser una experiencia sorprendente. Los varones estadounidenses pueden sentirse incómodos cuando los jefes de estado de Medio Oriente saludan al presidente de su nación con un beso en la mejilla. Un estudiante alemán, acostumbrado a hablar con “Herr Professor” solo en raras ocasiones, considera que es de lo más extraño que, en la institución educativa en la que laboro [DM], las puertas de la mayoría de los académicos estén abiertas y los alumnos los visiten libremente. Durante su primera visita a un McDonald’s, una estudiante iraní busca con insistencia en su bolsa de papel tratando de encontrar los cubiertos, hasta que ve que los demás clientes están comiendo sus papas a la francesa con, cosa extraña, las manos. En muchas partes del planeta, sus mejores modales, así como los míos, son graves faltas a la etiqueta. Es frecuente que los extranjeros que visitan Japón tengan dificultades para dominar las reglas del intercambio social: cuándo

quitarse los zapatos, cómo servir el té, cuándo dar y abrir regalos, cómo comportarse frente a alguien que está en un nivel superior, o inferior, de la jerarquía social. Las migraciones y las evacuaciones de refugiados están mezclando culturas más que nunca antes. “Oriente es Oriente y Occidente es Occidente y nunca jamás se unirán”, escribió el autor inglés del siglo XIX, Rudyard Kipling. Pero en la actualidad, Oriente y Occidente, Norte y Sur, se encuentran constantemente. Italia es el hogar de muchos albaneses, Alemania es el de muchos turcos e Inglaterra, donde Mohammed, en sus diversas variaciones ortográficas, es el nombre más común para varones en la actualidad (Cohen, 2011), es el lugar en el que radica una enorme cantidad de pakistaníes. El resultado es tanto amistad como conflicto. Uno de cada cinco canadienses y uno de cada ocho estadounidenses es inmigrante. A medida que trabajamos, jugamos y vivimos con personas provenientes de diversos antecedentes culturales, nos servirá comprender cómo es que nuestras culturas influyen sobre nosotros y cómo es que difieren. En un mundo plagado de conflictos, alcanzar la paz requiere de una apreciación tanto de nuestras genuinas diferencias, como de nuestras profundas semejanzas. Normas: comportamientos esperados Como lo ilustran las reglas de la etiqueta, toda cultura tiene sus propias ideas aceptadas de lo que constituye el comportamiento apropiado. Es frecuente que veamos estas expectativas sociales, o normas, como una fuerza negativa que acorrala a las personas en un esfuerzo ciego por perpetuar la tradición. Es cierto que las normas nos limitan y controlan de formas tan exitosas y sutiles que difícilmente percibimos su existencia. Como peces en el mar, estamos tan inmersos en nuestras propias culturas que debemos saltar fuera de ellas para comprender su influencia. “Cuando vemos a otros holandeses comportándose de una manera que los extranjeros dirían que es holandesa”, señalaron los psicólogos holandeses Willem Koomen y Anton Dijker (1997), “es frecuente que no nos demos cuenta de que dicho comportamiento es típicamente holandés”. No hay mejor manera de aprender las normas de nuestra cultura de origen que visitando una cultura distinta para ver que sus miembros hacen las cosas de esa manera, mientras que nosotros las hacemos de esta. Cuando vivía en Escocia, tuve [DM] que reconocer ante mis hijos que sí, los europeos comían la carne con el tenedor viendo hacia abajo y en la mano izquierda. “Pero nosotros, los estadounidenses, consideramos que las buenas maneras para comer la carne es cortándola con el tenedor en la mano izquierda, para después pasarlo a la mano derecha, viendo hacia arriba, antes de comer el bocado. Admito que es ineficiente. Pero esa es la manera en que lo hacemos nosotros”.

2.3 CULTURA Y GÉNERO

En la primera parte del presente capítulo consideramos las explicaciones biológicas y evolutivas para las diferencias entre hombres y mujeres. Sin embargo, la biología no cuenta la totalidad de la historia. Lo que significa ser un hombre o una mujer, un niño o una niña, difiere de cultura en cultura. Podemos observar el poder de moldeamiento de la cultura en las ideas relacionadas con la forma en que deben comportarse hombres y mujeres. Y podemos observar la cultura en la desaprobación que hombres y mujeres deben tolerar cuando violan dichas expectativas (Kite, 2001). En los países de todo el planeta, las niñas pasan más tiempo ayudando en labores de limpieza de la casa y de cuidado infantil y los niños pasan más tiempo jugando sin supervisión (Edwards, 1991; Kalenkoski et al., 2009; Naciones Unidas, 2010). Incluso en matrimonios estadounidenses contemporáneos entre dos profesionistas, los hombres llevan a cabo la mayoría de las reparaciones del hogar y las mujeres se ocupan del cuidado de los niños (Bianchi et al., 2000; Fisher et al., 2007). Cuando los estudiantes de doctorado en economía discuten sobre mujeres en foros en línea, es más probable que hagan mención sobre su información personal y de su apariencia física (con palabras como “sexí” y “preciosa”). Cuando hablan acerca de hombres, es más probable que mencionen temas profesionales y que utilicen palabras como “caso típico” y “motivado” (Wu, 2017). Se ha dicho que la socialización de género les proporciona “raíces” a las niñas y “alas” a los niños. Estas expectativas conductuales para hombres y mujeres, acerca de quién debería cocinar, lavar los platos, cazar animales y liderar empresas y países, definen los roles de género. ¿Es la cultura la que construye estos roles de género? ¿O es simplemente que los roles de género reflejan las tendencias conductuales naturales de hombres y mujeres? La variedad de roles de género en distintas culturas y a lo largo del tiempo demuestra que es indudable que la cultura ayuda a construir dichos roles.

LOS ROLES DE GÉNERO VARÍAN CON LA CULTURA

A pesar de las inequidades en roles de género, la mayoría de las personas del mundo querrían ver mayor paralelismo entre los roles de hombres y mujeres. Una encuesta de Actitudes Globales de Pew en el 2010 consultó a 25 000 personas si la vida era más satisfactoria cuando ambos cónyuges trabajaban y compartían el cuidado de los hijos o cuando las mujeres se quedaban en casa a cuidar de los niños mientras los maridos los proveían. En 21 de 22 países, la gran mayoría eligió que ambos cónyuges trabajaran. No obstante, sí existen grandes diferencias entre países. Los pakistaníes estuvieron en

desacuerdo con la opinión mayoritaria mundial por cuatro a uno, mientras que los españoles concordaron 13 a uno. Cuando hay escasez de empleos, ¿los hombres deberían tener más derecho al trabajo? Sí, coincidieron una de cada ocho personas en Gran Bretaña, España y Estados Unidos; y cuatro de cada cinco personas en Indonesia, Paquistán y Nigeria (Pew, 2010). En términos generales, observan Wendy Wood y Alice Eagly (2000, 2002), es frecuente que la cultura refuerce roles de género que quizá se originaron a partir de demandas biológicas. Las mujeres se reunían porque necesitaban mantenerse cerca de casa; los hombres cazaban porque no tenían que hacerlo. También es posible que las desigualdades culturales empiecen con una diferencia entre hombres y mujeres que influya en muchas otras. La mayor fuerza física de los varones también pudo haber llevado a que el patriarcado fuera el sistema más común. Casi todas las sociedades tienen a hombres en posiciones de poder social y les asignan roles diferentes a hombres y mujeres. A consecuencia de esto, las semejanzas entre culturas podrían representar el poder social de los varones, más que diferencias evolucionadas.

LOS ROLES DE GÉNERO VARÍAN CON EL TIEMPO

En los últimos 50 años (una pequeñísima porción de nuestra larga historia) los roles de género se han transformado de manera espectacular. En 1938 solo uno de cada cinco estadounidenses aprobaba “que una mujer casada ganara dinero en los negocios o en la industria si contaba con un marido capaz de mantenerla”. Para 1996, cuatro de cada cinco lo aprobaba (Niemi et al., 1989; NORC, 1996). Entre estudiantes del último año de educación media superior a finales del decenio de 1970, 59% coincidía con que “un preescolar quizá se vea afectado en forma negativa si la madre trabaja”, pero para el 2015, solo 20% estaba de acuerdo (Donnelly et al., 2015; Twenge, 2017). En las décadas de 1960 y 1970, los libros estadounidenses utilizaban cuatro veces más pronombres masculinos que femeninos, pero para el 2008 esta proporción había disminuido a dos por cada uno (Twenge et al., 2012). Los cambios conductuales han acompañado a este cambio en actitudes. En 1965, la Escuela de Negocios de Harvard jamás le había otorgado un título a una mujer. En la generación 2016, 41% de su estudiantado se componía de mujeres. De 1960 a 2016, las mujeres aumentaron de 6 a 47% entre estudiantes de medicina y de 3 a 51% entre estudiantes de leyes (AAMC, 2017; ABA, 2017; Hunt, 2000); así, en la actualidad, la mayoría de quienes estudian leyes son mujeres. Los modelos de rol podrían ser un catalizador esencial para estos cambios. Cuando una ley de India reservó posiciones de liderazgo de

algunos poblados para mujeres, las niñas estuvieron en mayores probabilidades de aspirar a una educación superior y a profesiones en comparación con los poblados que carecían de modelos de rol femeninos (Beaman et al., 2012). También han cambiado las cosas en Estados Unidos. A mediados del decenio de 1960, las mujeres estadounidenses que estaban casadas dedicaron siete veces más horas a las labores del hogar que sus maridos (Bianchi et al., 2000). Para 2013, esta brecha de género había disminuido, aunque seguía persistiendo: en promedio, 22% de los varones y 50% de las mujeres hacían labores caseras en un día promedio, con una media de 2.3 horas dedicadas a estas labores en el caso de las mujeres y 1.4 horas en el caso de los varones (BLS, 2017). En 2011, las madres seguían pasando el doble de tiempo en labores de crianza que los hombres, y pasaban tres veces más tiempo en trabajos remunerados que lo que hacían en 1965; pero de todos modos seguían trabajando en empleos remunerados alrededor de la mitad de las horas en comparación con los hombres (Pew Research, 2013). Estas tendencias hacia una mayor igualdad entre géneros aparecen en diversas culturas; por ejemplo, las mujeres tienen una representación cada vez mayor en los parlamentos de la mayoría de las naciones (Inglehart y Welzel, 2005; IPU, 2017). Tales cambios, en diversas culturas y en un lapso de tiempo sorprendentemente breve, señalan que la evolución y lo biológico no hacen que los roles de género sean imposibles de cambiar: el tiempo también altera los géneros. También es posible que los roles de género progresivos inclinen a las culturas hacia la paz: las sociedades con una mayor igualdad de géneros están en menores probabilidades de participar en guerras y son menos violentas (Caprioli y Boyer, 2001; Melander et al., 2005). En general, los roles de género han cambiado de manera considerable a lo largo de las décadas, pero siguen existiendo muchas diferencias sexuales. La interacción entre lo biológico y la cultura seguirá sucediendo y, en las décadas por venir, es posible que los roles de género continúen evolucionando.

2.4 INDEPENDENCIA O RELACIONES

Los individuos masculinos pueden exhibir perspectivas y comportamientos que varían desde una feroz competitividad a una atención amorosa. Lo mismo sucede entre mujeres. Sin negar lo anterior, varias psicólogas feministas de finales del siglo XX argumentaban que las mujeres, más que los hombres, les daban prioridad a las relaciones cercanas e íntimas (Chodorow, 1978, 1989; Gilligan, 1982; Gilligan et al., 1990; Miller, 1986). Considere la evidencia: **JUEGO** En comparación con los niños, las niñas hablan de manera más íntima y

juegan con menos agresividad, señaló Eleanor Maccoby (2002) a partir de sus décadas de investigación sobre el desarrollo del género. También juegan en grupos más pequeños, a menudo hablando con una sola amistad. Es más frecuente que los niños participen en actividades dentro de grupos de mayor tamaño (Rose y Rudolph, 2006). Y a medida que los niños juegan con otros niños y las niñas con otras niñas, las diferencias sexuales se van ampliando. Estas diferencias sexuales en el juego entre pequeños también aparece en primates no humanos, tales como monos, lo que sugiere raíces relativamente universales y, tal vez, biológicas (Lonsdorf, 2017). **AMISTADES Y RELACIONES CON PARES** En la edad adulta, las mujeres, al menos aquellas de culturas individualistas, tienen mayores probabilidades de describirse a sí mismas en términos relacionales: aceptan la ayuda, experimentan relaciones emocionales y están atentas a las relaciones de otros (Addis y Mahalik, 2003; Gabriel y Gardner, 1999; Tamres et al., 2002; Watkins et al., 1998, 2003). En Facebook, las mujeres utilizan más palabras que describen relaciones (“amigos”, “familia”, “hermana”) y los hombres utilizan más palabras relacionadas con actividades e ideas específicas (“político”, “fútbol”, “batalla”); en términos generales, el lenguaje de las mujeres en Facebook era más cálido, más compasivo y más educado, mientras que el de los hombres era más frío, más hostil y más impersonal (Park et al., 2016). En promedio, las mujeres están más conscientes de la manera en que sus acciones afectan a otras personas (You et al., 2011) y sienten un mayor apego a sus amistades (Gorrese y Ruggieri, 2012). “Quizá a causa de su mayor deseo de intimidad”, informan Joyce Benenson y colaboradores (2009), durante su primer año de estudios superiores, las mujeres tienen el doble de probabilidades que los hombres de cambiar de compañeros de cuarto. Las conversaciones telefónicas de las mujeres duran más tiempo y las niñas envían más del doble de mensajes de texto que los niños (Friebel y Seabright, 2011; Lenhart, 2010; Smoreda y Licoppe, 2000). Las mujeres hablan por periodos más prolongados cuando su meta es afiliarse a otros; aunque, en realidad, los hombres hablan más en términos generales y también cuando su meta es imponer sus opiniones y dar información (Leaper y Ayres, 2007). Las mujeres pasan más tiempo enviando correos electrónicos en los que expresan más emociones (Crabtree, 2002; Thomson y Murachver, 2001) y pasan más tiempo en sitios de redes sociales, como Facebook (Thompson y Loughheed, 2012). A diferencia de lo anterior, los niños y los hombres pasan más tiempo jugando en línea (Lenhart, 2015). Cuando están en grupos, las mujeres comparten más información acerca de sus vidas y ofrecen más apoyo (Dindia y

Allen, 1992; Eagly, 1987). Al enfrentarse al estrés, la respuesta de los hombres tiende a ser de pelea o huida; con frecuencia, su respuesta a las amenazas es el combate. En casi todos los estudios, las mujeres bajo estrés atienden con más frecuencia y ofrecen amistad; acuden a sus amistades y familia en busca de apoyo. Entre estudiantes en su primer año de universidad, 72% de los varones y 82% de las mujeres dicen que es muy importante ayudar a “otros que se encuentran en dificultades” (Eagan et al., 2017). Las diferencias sexuales relacionadas con la independencia en contraste con las relaciones pueden verse con facilidad en un estudio acerca del uso de lenguaje en Facebook. Al escribir, las mujeres tienden a utilizar más preposiciones que indican relación (“con”), menos palabras cuantitativas y más el tiempo presente. Los hombres utilizan un lenguaje más complejo y las mujeres más palabras y pronombres sociales (Newman et al., 2008). Un programa de cómputo, que se enseñó a sí mismo a reconocer diferencias de género en el uso de palabras y la estructura de oraciones, identificó con éxito el género del autor en 80% de 920 obras de ficción y no ficción británicas (Koppel et al., 2002). En conversación, los estilos de los hombres reflejan su preocupación por la independencia y los de las mujeres por las relaciones. Los hombres están en más probabilidades de actuar como lo hacen las personas poderosas: hablan de manera asertiva, interrumpen de manera intrusiva, usan sus manos para tocar a otros, fijan más la vista y sonríen menos (Leaper y Robnett, 2011). Por ejemplo, en la Suprema Corte de Justicia de Estados Unidos las mujeres se ven interrumpidas de manera desproporcionada por sus colegas varones (Jacobi y Schweers, 2017). En la declaración de resultados sobre la perspectiva femenina, el estilo de influencia de las mujeres tiende a ser más indirecto: con menos interrupciones, más sensible, más educado, menos arrogante y más calificado y precavido. Así entonces, ¿es correcto decir (según las palabras del título de un éxito de ventas del decenio de 1990) que Los hombres son de Marte, las mujeres son de Venus? De hecho, señalan Kay Deaux y Marianne LaFrance (1998), los estilos conversacionales de hombres y mujeres varían según el contexto social. Gran parte del estilo que se les atribuye a los hombres es típico de personas (tanto hombres como mujeres) en posiciones de estatus y poder (Hall et al., 2006; Pennebaker, 2011). Por ejemplo, los estudiantes asienten más con la cabeza cuando hablan con sus profesores que cuando hablan con sus pares y las mujeres asienten más con la cabeza que los hombres (Helweg-Larsen et al., 2004). Los hombres, y las mujeres en papeles de estatus elevado, tienden a hablar más fuerte y a interrumpir más (Hall et al., 2005). Además, existen

variaciones individuales; algunos hombres son indecisos, algunas mujeres asertivas. Sugerir que mujeres y hombres provienen de planetas diferentes es una simplificación muy exagerada. **VOCACIONES** En general, las mujeres están más interesadas en empleos que tienen que ver con la gente (maestras, doctoras), y a los hombres les interesa trabajar con cosas (conductores de camiones, ingenieros) (Diekman et al., 2010; Eagly, 2009, 2017; Lippa, 2010; Su et al., 2009). Las mujeres están menos interesadas en carreras relacionadas con matemáticas que los varones, incluso entre aquellas con un talento para las matemáticas (Lubinski y Benbow, 2006). Otra distinción: los hombres tienden a verse atraídos de manera desproporcionada a trabajos que acentúan las inequidades (abogados de la fiscalía, publicidad corporativa); las mujeres se ven atraídas hacia trabajos que reducen inequidades (defensoras públicas, trabajo publicitario para obras caritativas [Pratto et al., 1997]). Un estudio sobre las preferencias laborales de 640 000 personas reveló que, por encima de las mujeres, los hombres valoran los ingresos, los ascensos, los desafíos y el poder; por encima de los hombres, las mujeres valoran los buenos horarios, las relaciones personales y la oportunidad de ayudar a los demás (Konrad et al., 2000; Pinker, 2008). De hecho, en la mayoría de las profesiones estadounidenses asistenciales, como trabajo social, magisterio y enfermería, las mujeres superan en cantidad a los hombres. Los años más recientes han visto algunos cambios: entre adultos jóvenes de Israel, hombres y mujeres no difirieron en cuanto a sus preferencias por profesiones administrativas en 2010 (a diferencia de 1990, cuando los hombres mostraron una preferencia por estas), pero los hombres siguieron prefiriendo profesiones técnicas más que las mujeres (Gati y Perez, 2014). A partir del 2012, 66% de las mujeres jóvenes coincidieron con que era importante tener éxito en una profesión de altos ingresos; más que el 59% de los varones jóvenes que también coincidieron con esto (Patten y Parker, 2012). **RELACIONES FAMILIARES** Los lazos de las mujeres como madres, hijas, hermanas y abuelas son lo que une a las familias (Rossi y Rossi, 1990). Después del nacimiento de sus hijos, los padres (en especial las mujeres) se vuelven más tradicionales en sus actitudes y comportamientos relacionados con el género (Ferriman et al., 2009; Katz-Wise et al., 2010). Las mujeres pasan el doble de tiempo que los hombres cuidando de sus hijos (BLS, 2017). En comparación con los varones, las mujeres compran tres veces más regalos y tarjetas de felicitación, escriben dos a cuatro veces más cartas personales y hacen 10 a 20% más llamadas de larga distancia a amigos y familiares (Putnam, 2000). Entre 500 páginas de Facebook elegidas de manera aleatoria alrededor del

planeta, las mujeres mostraron más fotografías familiares y expresaron más emociones, mientras que los hombres tuvieron mayores probabilidades de mostrar su estatus o sus atrevimientos (Tiffert y Vilnai-Yavetz, 2014). Existen dos puntos más las cuales se recomienda consultar el libro psicología social de Myers pag. 145.

2.5 DOMINIO SOCIAL

Imagine a dos personas. Una es “aventurera, autocrática, grosera, dominante, impositiva, independiente y fuerte”. La otra es “afectuosa, dependiente, soñadora, emocional, sumisa y débil”. Si a usted la primera persona le suena más a hombre y la segunda más a mujer, no está solo, informaron John Williams y Deborah Best (1990, p. 15). Desde Asia a África y a Europa a Australia, las personas califican a los hombres como más dominantes, enérgicos y agresivos. Además, estudios de casi 80 000 personas en 70 países diferentes muestran que los hombres valoran más el poder y el logro de lo que lo hacen las mujeres (Schwartz y Rubel, 2005). Estas percepciones y expectativas se correlacionan con la realidad. En esencia, en toda sociedad, los hombres son más dominantes socialmente (Pratto, 1996). Como observaron Peter Hegarty y colaboradores (2010), a lo largo del tiempo, los títulos y nombres de los varones se mencionan en primer lugar: “el Rey y la Reina”, “él y ella”, “marido y mujer”, “el señor y la señora”, “Bill y Hillary”. Shakespeare jamás escribió obras con títulos tales como Julieta y Romeo o Cleopatra y Antonio. Como veremos, las diferencias de género varían en gran medida por la cultura y las diferencias de género se están encogiendo en muchas sociedades industrializadas a medida que las mujeres asumen más posiciones administrativas y de liderazgo (Koenig et al., 2011). Sin embargo: □ En 2017, las mujeres únicamente alcanzaron 24% de las posiciones legislativas del mundo (IPU, 2017). □ A diferencia de las mujeres, los hombres están más preocupados por el dominio social y tienen más probabilidades de favorecer candidatos políticos y programas conservadores que preserven la inequidad grupal (Eagly et al., 2004; Sidanius y Pratto, 1999). □ Los hombres conforman 50% de los jurados, pero conforman la vasta mayoría de líderes electos de los jurados; los hombres también son los líderes de la mayoría de los grupos de laboratorio especializados (Colarelli et al., 2006; Hastie et al., 2002). □ En Gran Bretaña, los hombres tienen 74% de los 100 principales puestos de las juntas corporativas (BIS, 2015). □ Las mujeres de la mayoría de los países ganan, en promedio, entre 60 y 75% de los salarios que se les pagan a los hombres, según el Banco Mundial (Banco Mundial, 2012). Solo cerca de 20% de esta brecha salarial puede atribuirse a diferencias de género en

educación, experiencia laboral o características del trabajo (Banco Mundial, 2003). En diversos estudios, las personas perciben a los líderes como poseedores de rasgos culturales más masculinos: más confiados, impositivos, independientes y expresivos (Koenig et al., 2011). Al escribir cartas de recomendación, las personas utilizan adjetivos más “de agentes” al describir a los candidatos hombres y adjetivos más “públicos” (servicial, amable, atenta, afectuosa, discreta) para describir a las candidatas mujeres (Madera et al., 2009). El efecto neto podría ser desventajoso para las mujeres que intentan asumir roles de liderazgo. Y en los casos en que las mujeres sí se comportan de forma más dominante, es frecuente que se les perciba como menos agradables (Williams y Tiedens, 2016), lo que crea otro tipo de barreras. El estilo de comunicación de los hombres apuntala su poder social. En los roles de liderazgo, los hombres tienden a sobresalir como líderes directivos y orientados al trabajo; las mujeres sobresalen con más frecuencia en el liderazgo transformativo o relacional que favorecen cada vez más organizaciones, con habilidades de inspiración y sociales que fomentan el espíritu de equipo (Pfaff et al., 2013). Los hombres, más que las mujeres, priorizan el ganar, tener éxito y dominar a los demás (Sidanius et al., 1994). Esto podría explicar por qué las personas se inclinan más por los líderes hombres en casos de competencias entre grupos, como cuando dos países van a la guerra, que cuando existen conflictos al interior de los grupos (Van Vugt y Spisak, 2008). El mayor poder social de los hombres no es por completo positivo, ya que pueden temer perderlo: un fenómeno que se conoce como masculinidad precaria (Kroeper et al., 2014; Vandello y Bosson, 2013). En muchas culturas, la masculinidad se considera como algo que debe ganarse y defenderse. Como señalan Joseph Vandello y Jennifer Bosson, “Les imploramos [a los hombres] que ‘se fajen los pantalones’ frente a las dificultades y preguntamos si alguien es ‘lo bastante hombre’ como para un trabajo... En contraste, rara vez, si es que alguna, nos topamos con preguntas acerca de si una mujer es una ‘mujer de a de veras’ o si es ‘lo bastante mujer’” (2013, p. 101). Los hombres están mucho más preocupados de que se les identifique como femeninos que las mujeres de que se les identifique como masculinas (Bosson y Michniewicz, 2013); quizá, una de las razones por las que los hombres están en mayores probabilidades que las mujeres de ser prejuiciosos en contra de los hombres gay (Carnaghi et al., 2011; Glick et al., 2007). También es posible que los hombres defiendan su masculinidad en los casos en que tengan una jefa mujer y que actúen de manera más asertiva de lo que lo harían hacia un jefe hombre (Netchaeva et al., 2015). Los hombres también actúan de manera más impulsiva

y toman más riesgos (Byrnes et al., 1999; Cross et al., 2011; Petraitis et al., 2014), quizá porque están tratando de probar su masculinidad (Parent et al., 2017). Un estudio de datos de 35 000 cuentas bursátiles encontró que “los hombres son más excesivamente confiados que las mujeres” y, por ende, llevaban a cabo 45% más acciones bursátiles (Barber y Odean, 2001a). Debido a que estas transacciones cuestan dinero y a que las transacciones de los hombres no resultaron más exitosas, sus resultados se encontraron por debajo del mercado accionario en 2.65% en comparación con el resultado 1.72% inferior de las mujeres. Las transacciones bursátiles de los hombres fueron más riesgosas; y por ello los hombres perdieron mayores cantidades de dinero. Incluso en Finlandia, un país en el que existe una mayor equidad de género, los hombres toman más riesgos con sus carpetas bursátiles (Halko et al., 2012). No obstante, hombres y mujeres no difirieron en la toma de riesgos sociales, como en la expresión de opiniones poco populares (Harris et al., 2006).

2.6 AGRESION Y SEXUALIDAD

Al hablar de agresión, los psicólogos se refieren a los comportamientos que tienen la intención de lastimar. A lo largo del mundo, cazar, pelear e ir a la guerra son actividades principalmente masculinas (Wood y Eagly, 2007). En encuestas, los hombres admiten ser más agresivos que las mujeres. En experimentos de laboratorio, los hombres efectivamente exhiben una mayor agresión física; por ejemplo, al aplicar lo que piensan son choques eléctricos dolorosos (Knight et al., 2002). Tanto en Canadá como en Estados Unidos, se arresta ocho veces más a hombres que a mujeres por asesinato (Statistics Canada, 2010; FBI, 2017). Casi todos los terroristas suicidas han sido hombres jóvenes (Kruglanski y Golec de Zavala, 2005). Y lo mismo sucede en el caso de casi todas las muertes en el campo de batalla y entre reclusos en el pabellón de la muerte. Pero, de nuevo, las diferencias de género fluctúan según el contexto. Cuando se provoca a las personas, la brecha de género disminuye (Bettencourt y Kernahan, 1997; Richardson, 2005). Y en el caso de las formas menos violentas de agresión, por ejemplo, darle una bofetada a algún miembro de la familia, arrojar algún objeto o insultar a alguien, las mujeres no son menos agresivas que los hombres e, incluso, es posible que sean más agresivas que ellos (Archer, 2000; Björkqvist, 1994; White y Kowalski, 1994). Las mujeres también tienen ligeramente más probabilidades de cometer actos agresivos indirectos, como hacer circular rumores maliciosos (Archer, 2009). Pero en todo el planeta, y a todas las edades, es mucho más frecuente que los hombres lastimen a otros a través de la agresión física.

SEXUALIDAD En cuanto a sus respuestas fisiológicas y subjetivas a los estímulos sexuales, las mujeres y los hombres son “más parecidos que diferentes” (Griffitt, 1987). Las diferencias radican en lo que sucede antes. □ Imagine que va caminando por el campus universitario un día y que se acerca un miembro atractivo del sexo opuesto. “Hola. Te he visto por aquí últimamente y me atraes mucho. ¿Quieres tener sexo conmigo esta noche?”, pregunta él o ella. ¿Usted qué haría? Ni una sola mujer soltera dijo que sí, a diferencia de tres de cada cuatro hombres (Clark y Hatfield, 1989). En lugar de lo anterior, al preguntarles si querrían salir en una cita, alrededor de la mitad tanto de hombres como de mujeres dijeron que sí (Clark, 1990; Clark y Hatfield, 1989). □ “Puedo imaginarme sintiéndome cómodo(a) y disfrutando del sexo ‘casual’ con diversas parejas”, coincidieron 48% de los hombres y 12% de las mujeres en una encuesta en Australia (Bailey et al., 2000). Un estudio de 48 naciones mostró variaciones de país en país en cuanto a la aceptación de una sexualidad irrestricta, variando desde la promiscuidad relativa en Finlandia hasta la monogamia relativa en Taiwán (Schmitt, 2005). Pero en cada uno de los países estudiados, los hombres expresaron mayores deseos de sexo irrestricto. Estas diferencias sexuales se mantienen entre hombres gay y mujeres lesbianas (Howard y Periloux, 2017). Tanto hombres como mujeres tienen niveles similares de autocontrol, pero los impulsos sexuales de los hombres son más poderosos, lo que deriva en que cedan a la tentación sexual con mayor frecuencia (Tidwell e Eastwick, 2013). □ En una encuesta a 3 400 estadounidenses de 18 a 59 años de edad, seleccionados de manera aleatoria, la mitad del número de hombres (25%) que de mujeres (48%) citaron el afecto por su pareja como una razón para perder su virginidad. En una muestra de estudiantes universitarios de 18 a 25 años de edad, el hombre promedio pensó en sexo alrededor de una vez por hora, mientras que la mujer promedio pensó en sexo alrededor de una vez por cada dos horas; aunque hubo una significativa variación individual (Fisher et al., 2011). Otro estudio encontró que los hombres pensaban en comida y en dormir más que las mujeres, lo que podría sugerir la posibilidad de que tan solo pasen más tiempo pensando acerca de sus necesidades (Fisher et al., 2012). Los hombres también se masturban más que las mujeres (Peterson y Hyde, 2011). La diferencia de género en cuanto a actitudes sexuales se extiende al comportamiento. “Con raras excepciones en la totalidad del planeta”, informaron el psicólogo transcultural Marshall Segall y colaboradores (1990, p. 244), “los hombres tienen más probabilidades que las mujeres de iniciar la actividad sexual”. En comparación con mujeres lesbianas, los

varones gay también informaron tener más interés en el sexo sin compromisos, sexo más frecuente, mayor interés en la pornografía, mayor sensibilidad a estímulos visuales y mayor preocupación por el atractivo de sus parejas (Peplau y Fingerhut, 2007; Rupp y Wallen, 2008; Schmitt, 2007). En Estados Unidos, 47% de las mujeres lesbianas se encuentra en una relación comprometida, una tasa del doble que la de hombres gays (24%) (Doyle, 2005). “No es que los hombres gays estén obsesionados con el sexo”, observó Steven Pinker (1997). “Solo se trata de hombres cuyos deseos masculinos se enfrentan a otros deseos masculinos en lugar de a deseos femeninos”. De hecho, no solo es que los hombres fantaseen más en cuanto a sexo, tienen actitudes más permisivas y buscan más parejas; también se excitan con más facilidad, desean tener relaciones sexuales con mayor frecuencia, se masturban más a menudo, ven más pornografía, son menos exitosos en el celibato, se niegan al sexo con menor frecuencia, utilizan más recursos para conseguir sexo y prefieren una mayor variedad sexual (Baumeister et al., 2001; Baumeister y Vohs, 2004; Petersen y Hyde, 2011). La figura 5.6 muestra la amplia diferencia de géneros en el uso de pornografía dentro de una encuesta nacional (Carroll et al., 2017). En otra encuesta se les preguntó a 16 288 personas de 52 naciones cuántas parejas sexuales deseaban tener en el mes siguiente. Entre las personas sin compromisos, 29% de los hombres y 6% de las mujeres deseaban tener más de una pareja (Schmitt, 2003, 2005). Los resultados fueron idénticos entre gays y heterosexuales (29% de los gays y 6% de las lesbianas quisieron tener más de una pareja). “En todas partes, el sexo se entiende como algo que tienen las mujeres y que quieren los hombres”, escribió el antropólogo Donald Symons (1979, p. 253). No es de sorprender, dicen Roy Baumeister y Kathleen Vohs, que las culturas de todas partes atribuyan un mayor valor a la sexualidad femenina que a la masculina, como se indica en las asimetrías en la prostitución y el cortejo, donde los hombres por lo general ofrecen dinero, regalos, halagos o compromiso en un intercambio implícito por la participación sexual de la mujer. En la economía sexual humana, señalan, las mujeres rara vez pagan por el sexo, si es que alguna vez lo hacen. Al igual que los sindicatos de trabajadores que se oponen al trabajo de esquirols que mina el valor de sus propias labores, la mayoría de las mujeres se opone a que otras ofrezcan sexo barato, lo que reduce el valor de su propia sexualidad. En 185 países diferentes, mientras menos hombres disponibles, mayor la tasa de embarazos adolescentes porque, cuando los hombres son escasos, “las mujeres compiten entre sí ofreciendo el sexo” (Alex Gregory). Todos los derechos reservados. Utilizado con autorización.

a un menor precio en términos de compromiso” (Barber, 2000; Baumeister y Vohs, 2004; Moss y Maner, 2016). En épocas recientes, hay una escasez de hombres en los campus universitarios (donde solo representan 43% de la población estudiantil); quizá a eso se deba que tantos campus universitarios de la actualidad tengan normas sociales que favorecen los encuentros sexuales carentes de compromisos (Wade, 2017). En contraste, en los sitios en que escasean las mujeres, como sucede con cada vez mayor frecuencia en China y en India, el valor de mercado de su sexualidad aumenta, por lo que pueden obtener un mayor compromiso. También existen diferencias en las fantasías sexuales entre hombres y mujeres (Ellis y Symons, 1990). En los materiales eróticos de orientación masculina, las mujeres son libres y están motivadas por el deseo. En la literatura romántica, que principalmente consumen las mujeres, un hombre fuerte se ve consumido por su pasión inquebrantable hacia la heroína de la historia. Los científicos sociales no son los únicos que lo han notado. “Las mujeres pueden sentirse fascinadas por una película titulada de cuatro horas de duración en la que la totalidad de la trama se reduce a un hombre y una mujer que añoran tener una relación, pero que jamás alcanzan a lograrla”, observa el humorista Dave Barry (1995). “Los hombres DETESTAN eso. Quizá experimenten unos 45 segundos de añoranza y después quieren que todo el mundo se quite la ropa. Seguido de una persecución de alta velocidad. Una película que se llamara Personas desnudas que se persiguen en autos sería un exitazo entre los hombres”. De la misma manera en que los detectives se sienten más intrigados por los delitos que por la virtud, así también los detectives psicológicos se sienten más intrigados por las diferencias que por las semejanzas. Por ello debemos recordar que las diferencias individuales exceden, con mucho, las diferencias de género. Las mujeres y los hombres difícilmente son sexos opuestos. Más bien, difieren como lo hacen dos manos tomadas una de otra: similares, pero no iguales, unidas, pero distintas al tiempo que están juntas.

2.7 CONFORMIDAD

¿La conformidad es buena o mala? Esa pregunta no tiene respuesta científica. A veces, la conformidad es mala (cuando conduce a alguien a manejar borracho o a participar en un comportamiento racista), a veces es buena (cuando impide que las personas se salten a los demás en una fila) y a veces es intrascendente (cuando requiere que los jugadores de tenis se vistan de blanco). En las culturas individualistas occidentales, donde se desalienta el sometimiento a la presión de los pares, la palabra "conformidad" tiene connotaciones

negativas. ¿Cómo se sentiría si escuchara que alguien lo describe como un verdadero conformista? Sospechamos que se sentiría herido. Como reflejo de sus culturas individualistas, los psicólogos sociales estadounidenses y europeos asignan etiquetas negativas a la influencia social (conformidad, sumisión, acatamiento), en lugar de positivas (sensibilidad comunitaria, receptividad, trabajo cooperativo en equipo). En Japón, seguir a los demás no es señal de debilidad, sino de tolerancia, autocontrol y madurez (Markus y Kitayama, 1994). Lance Morrow (1983) señaló que: "En todas partes en Japón, se percibe la compleja serenidad que adquiere la gente que sabe con exactitud qué esperar de los demás". La conformidad es el término general que se refiere a actuar de manera diferente debido a la influencia de otros. La conformidad no es solo actuar como los demás; también es verse afectado por cómo actúan. Es actuar o pensar de modo diferente de cómo se actuaría y pensaría si se estuviera solo. Por ende, la conformidad es un cambio de comportamiento o creencias para avenirse a los demás. Si se levanta para vitorear un gol, bebe café o se peina con determinado estilo porque quiere hacerlo, y no por la influencia de los demás, no se está conformando. Pero si hace estas cosas porque otra gente lo hace, eso es conformidad. La aceptación y el acatamiento son dos variedades de la conformidad (Nail et al., 2000). La aceptación ocurre cuando usted cree en lo que el grupo le ha persuadido que haga; es decir, de manera personal y sincera cree que las acciones del grupo son correctas. Por ejemplo, podría ejercitarse porque acepta que el ejercicio es sano. Se detiene en los semáforos en rojo porque acepta que no hacerlo es peligroso. Se pone la vacuna contra la influenza porque cree que le ayudará a prevenir la enfermedad. En contraste, el acatamiento es conformarse con una expectativa o petición sin creer en realidad en lo que hace. Se pone la corbata o el vestido, aunque le desagrada hacerlo. Dice que le gusta el grupo musical favorito de sus amigos, aunque no es así. Con frecuencia, estos actos de acatamiento tienen el propósito de cosechar una recompensa o evitar un castigo; por ejemplo, es posible que haya seguido el código de vestimenta de su preparatoria aunque pensaba que era una tontería, porque era mejor a que lo castigarán. En otras palabras, el acatamiento es una conformidad no sincera y hacia el exterior. La obediencia, o el someterse a una orden directa, es una variación del acatamiento. Si su padre le dice que limpie su cuarto y usted lo hace, aunque no quiera, eso es obediencia (figura 6.1). La obediencia implica hacer algo que no haría de otro modo, porque alguien más le dice que necesita hacerlo. Si se pone la vacuna contra la influenza porque su mamá le dijo que lo

hiciera, en lugar de hacerlo porque usted cree que le servirá, eso es obediencia. Incluso sucede que el acatamiento y la aceptación difieren en el cerebro: los recuerdos de corta duración que subyacen al acatamiento público tienen una diferente base neurológica que los recuerdos que subyacen a la aceptación privada a largo plazo (Edelson et al., 2011; Zaki et al., 2011). La actividad cerebral posterior a la obediencia captura su naturaleza involuntaria, conduciendo a la mayor activación cognitiva (Xie et al., 2016).

2.8 SITUACION ACTIVANTES DE LA CONFORMIDAD

Los psicólogos sociales se preguntaron si incluso la situación no coercitiva, ambigua, de Asch podía provocar una tasa de conformidad de 37%, ¿otros entornos podrían provocar incluso más conformidad? En poco tiempo, los investigadores descubrieron que la conformidad sí aumentaba si los juicios eran difíciles o los participantes se sentían incompetentes. Mientras mayor inseguridad tenemos en nuestros juicios, mayor es la influencia que tienen los demás sobre nosotros. Los atributos grupales también importan. La conformidad es mayor cuando el grupo tiene tres o más personas, y es unánime, cohesivo y elevado en estatus. La conformidad también es más alta cuando la respuesta es pública y se emite sin compromiso previo. Veamos cada una de estas condiciones.

TAMAÑO DEL GRUPO Asch y otros investigadores encontraron que de tres a cinco personas provocarán mayor conformidad que solo una o dos. Aumentar el número de personas más allá de cinco produce resultados menores (Gerard et al., 1968; Rosenberg, 1961): un grupo pequeño puede tener gran efecto. En un experimento de campo, Milgram y sus colaboradores (1969) pidieron que 1, 2, 3, 5, 10 o 15 personas se detuvieran en una ajetreada calle de la ciudad de Nueva York y miraran al cielo. El porcentaje de transeúntes que también miraron hacia arriba aumentó a medida que se incrementaba el número de uno a cinco personas. Inténtelo en su universidad: consiga que algunos amigos se detengan junto con usted para mirar al cielo y encontrará que casi todos los que caminan a su lado lo harán. Yo misma [JT] lo hice con mis alumnos cuando era profesora asistente en la Universidad de Michigan. Cuando solo uno o dos voluntarios se pararon fuera del edificio de las aulas, unas cuantas personas los miraron, pero nadie volteó hacia arriba. Pero cuando cuatro o cinco estudiantes se pararon fuera de la puerta, mirando al cielo, casi todos los estudiantes que salían del edificio levantaron la cabeza al instante. Mis estudiantes y yo nos reímos tanto que nos dio vergüenza. La manera en que el grupo se constituye también influye.

UNANIMIDAD Imagine que está en un experimento de conformidad en el que todos los que responden antes que usted, excepto una de las personas, dan una respuesta incorrecta. ¿El ejemplo de este cómplice del experimentador no conformista sería tan liberador como lo fue para los individuos en el estudio de obediencia de Milgram? Varios experimentos revelan que alguien que rompe con la unanimidad del grupo, destruye su poder social (Allen y Levine, 1969; Asch, 1955; Morris y Miller, 1975). Por lo general las personas emitirán de manera verbal sus propias convicciones si solo otra persona también difiere de la mayoría. Con frecuencia, los participantes en este tipo de experimentos dicen después que sintieron agrado y cercanía hacia su aliado no conformista. Sin embargo, niegan que el aliado los haya influido: "De todos modos hubiera dado la misma respuesta aunque él no hubiera estado allí". Es difícil ser una minoría de uno; pocos jurados no pueden llegar a una conclusión debido a un miembro disidente. Lindsey Levitan y Brad Verhulst (2016) pidieron a estudiantes universitarios que declararan en privado sus puntos de vista acerca de temas como el control de armas, la pena de muerte y el aborto. Cuando más adelante volvieron a emitir sus opiniones delante de otras personas que pensaban de modo diferente, tuvieron menor probabilidad de cambiar su postura incluso si tenían un aliado. Los experimentos sobre la conformidad enseñan la lección práctica de que es más fácil defender algo cuando se puede encontrar otra persona que lo defienda a nuestro lado. Muchos grupos religiosos reconocen este hecho. Al seguir el ejemplo de Jesús, que enviaba a sus discípulos en pares, los mormones envían juntos a dos misioneros para que visiten un área. El apoyo de un compañero aumenta en gran medida el valor social de una persona.

COHESIÓN Una opinión minoritaria de alguien fuera de los grupos con los que nos identificamos, de alguien de otra universidad o de una religión diferente, influye menos sobre nosotros que la misma opinión minoritaria de alguien dentro de nuestro grupo (Clark y Maass, 1988). Un heterosexual que defiende los derechos de los homosexuales influye de manera más eficaz en los heterosexuales que si el defensor es un homosexual. Las personas incluso acatan con mayor facilidad las peticiones de aquellos que se les dice que comparten su fecha de nacimiento, su nombre o características de sus huellas dactilares (Burger et al., 2004; Silvia, 2005). Mientras más cohesivo es un grupo, mayor es el poder que adquiere sobre sus miembros. En otras palabras, un grupo de sus mejores amigos influirá más sobre usted que un grupo de conocidos con los que no siente mucha cercanía.

ESTATUS Como podría sospechar, las personas de mayor estatus tienden a tener un mayor impacto (Driskell y Mullen, 1990). Los miembros más jóvenes de un grupo, incluso los psicólogos sociales principiantes, reconocen mayor conformidad con su grupo que los miembros mayores (Jetten et al., 2006). Los consumidores chinos que se sentían más poderosos tenían menor probabilidad de conformarse al elegir productos populares y se les ocurrían lemas publicitarios más enfocados en la singularidad (Zou et al., 2014). Jeff Galak y sus colaboradores (2016) encontraron una manera creativa de someter a prueba el estatus y la conformidad al examinar 16 000 compras de zapatos femeninos. Las mujeres que poco antes se habían mudado a un vecindario de mayor estatus que aquel en el que solían vivir tuvieron mayor probabilidad de comprar el tipo de zapatos que favorecían sus nuevas vecinas, pero aquellas que se mudaron a un vecindario de menor estatus tuvieron mayor probabilidad de ignorar las normas locales.

RESPUESTA PÚBLICA Una de las primeras preguntas de los investigadores sobre la conformidad fue la siguiente: ¿la gente se conforma más en sus respuestas públicas que en sus opiniones privadas? ¿O titubea más en sus opiniones privadas pero no está dispuesta a conformarse de manera pública para no parecer débil? Ahora tenemos una respuesta clara: en los experimentos, las personas se conforman más cuando deben responder frente a otras, en lugar de al escribir sus respuestas en privado. Después de escuchar la respuesta de otros, los participantes de Asch se vieron menos influidos por la presión grupal si podían escribir respuestas que solo el experimentador vería. Como se muestra en un estudio en China, los adolescentes tienen mayor probabilidad de cambiar sus respuestas que los niños, cuando se exhiben en público ante sus pares, lo cual sugiere que los adolescentes sienten una mayor presión grupal a la conformidad (Zhang et al., 2018). En consecuencia, cuando los profesores universitarios hacen preguntas polémicas, los estudiantes expresan opiniones más diversas si responden de manera anónima, utilizando dispositivos de control remoto, que cuando levantan la mano (Stowell et al., 2010). Es mucho más fácil defender lo que creemos de manera privada dentro de la casilla de votación que frente a un grupo.

2.9 PORQUE EL CONFORMISMO

La influencia normativa se refiere a seguirle la corriente al grupo para evitar el rechazo, seguirle cayendo bien a los demás u obtener su aprobación. Quizá el subordinado Polonio coincidió con Hamlet, el príncipe de Dinamarca, que tenía mayor estatus, para ganarse su favor. La influencia informativa captura la manera en que se difunden las creencias. De la

misma manera en que las personas miran al cielo cuando otros lo hacen, utilizan el mismo tenedor que usan los demás cuando van a una cena elegante.

En el laboratorio y en la vida diaria, es frecuente que los grupos rechacen de manera consistente a los no conformistas (Miller y Anderson, 1979; Schachter, 1951). Esa fue una lección que aprendió el profesor de estudios de medios que se convirtió en un paria al jugar el videojuego en línea "City of Heroes" (Vargas, 2009). El profesor, con el que yo [DM] empatizo porque tiene mi mismo nombre (David Myers) jugó siguiendo las reglas, pero no se conformó a las costumbres. Lo ridiculizaron con mensajes instantáneos como: "Espero que le dé cáncer a tu madre". "TODOS TE ODIAN". "Si me matas otra vez, iré por ti y te mataré de verdad, y no estoy bromeando". Como sabemos la mayoría de nosotros, el rechazo social es doloroso; cuando nos desviamos de las normas del grupo, a menudo pagamos un precio emocional. Gerard (1999) recuerda que en uno de sus experimentos de conformidad, un participante al principio amigable se puso muy alterado, pidió salir de la habitación y regresó con un aspecto enfermo y visiblemente angustiado. Me preocupó y sugerí que detuviéramos la sesión. Se negó con firmeza a hacerlo y continuó durante los 36 experimentos completos, sin ceder a los demás en ningún experimento. Después de que concluyó la prueba y le expliqué el subterfugio, todo su cuerpo se relajó y suspiró aliviado. El color le regresó al rostro. Le pregunté por qué se había salido de la habitación. "Para vomitar", respondió. No cedió, ¡pero vaya precio que pagó! Estaba muy deseoso de la aceptación de los demás y de que sintieran agrado por él, y sintió miedo de que no fuera así porque se había mantenido firme contra ellos. Este es un ejemplo extremo de cómo opera la presión normativa. A veces, el alto precio de la desviación impulsa a la gente a apoyar cosas en las que no cree o, cuando menos, a suprimir su desacuerdo. En un experimento, los participantes a los que los demás relegaron tuvieron mayor probabilidad de obedecer la orden del experimentador de salir a un ambiente exterior helado para tomar 39 fotografías (Riva et al., 2014). Cuando experimentamos rechazo, o incluso lo tememos, estamos en mayor probabilidades de seguir la corriente. "Temí que Leideritz y los demás pensarán que era un cobarde", informó un oficial alemán al explicar su renuencia a disentir de las ejecuciones masivas (Waller, 2002). La influencia normativa conduce al acatamiento, en especial para las personas que recientemente han visto que se ridiculiza a otros o que buscan ascender por el escalafón social (Hollander, 1958; Janes y Olson, 2000). Como recordaba John F. Kennedy (1956), "Cuando entré al Congreso me dijeron que 'la manera

de subir' era 'dejándose llevar'"(p. 4). La influencia normativa (información acerca del comportamiento promedio de otras personas) a menudo nos influye sin darnos cuenta. Los administradores de la Northern Illinois University querían reducir la ingesta peligrosa de alcohol de los estudiantes en las fiestas. De inicio, intentaron advertirles a los estudiantes sobre los peligros de las fiestas, pero las tasas de ingesta excesiva continuaron más o menos iguales. Luego difundieron información sobre la norma, diciéndoles que "la mayoría de los estudiantes beben con moderación". Esa técnica tuvo éxito: la ingesta excesiva de alcohol se redujo a la mitad en más de 10 años (Haines, 1996). Los adolescentes tienen muchas más probabilidades de fumar cuando sus amigos lo hacen y, por ende, consideran al tabaquismo como la norma (Liu et al., 2017). Las personas también siguen el ejemplo de los demás cuando deciden qué comer. En un estudio, los clientes de una bizcochería comieron bastantes más chocolates cuando se dejaron 20 envolturas junto al tazón (Prinsen et al., 2013). Por otro lado, la influencia informativa conduce a la gente a aceptar en privado la influencia de los demás como fuente de información. Al ver la forma cambiante de la nube, es posible que Polonio haya visto en verdad lo que Hamlet le ayudaba a ver. Cuando la realidad es ambigua, como para los participantes en la situación autocinética de Sherif, otras personas pueden ser una valiosa fuente de información. Es posible que el individuo razone: "No puedo determinar qué tan lejos se mueve la luz. Pero este tipo parece saberlo". Lo mismo ocurre cuando se leen las reseñas de restaurantes en Yelp o las de hoteles en TripAdvisor: si nunca antes ha estado allí, las experiencias de otras personas pueden darle información importante. Estos tipos de reseñas son buenos ejemplos de influencia informativa (Chen et al., 2016). Sus amigos tienen una influencia adicional sobre usted en cuanto a las razones informativas al igual que normativas (Denrell, 2008; Denrell y Le Mens, 2007). Si su amigo compra un auto en particular o le invita a un restaurante específico, usted adquirirá información que quizá le conduzca a que le guste lo mismo que a él: aunque no le importe lo que le gusta a su amigo. Nuestros amigos influyen en las experiencias que conforman nuestras actitudes. Sin embargo, esa influencia no dura para siempre: en un estudio, la conformidad con las opiniones ajenas no duró más de tres días (Huang et al., 2014).

Para descubrir lo que hace el cerebro cuando la gente experimenta un estudio de conformidad como el de Asch, un equipo de neurociencias en la Universidad Emory colocó a los participantes en un escáner de imágenes por resonancia magnética funcional (fMRI,

functional magnetic resonance imaging) mientras les pedían que respondieran preguntas luego de escuchar las respuestas de otras personas (Berns et al., 2005). Cuando los participantes se conformaban con una respuesta incorrecta, se activaron las regiones dedicadas a la percepción. Y cuando iban en contra del grupo, se activaban las regiones asociadas con las emociones. Estos resultados sugieren que la conformidad puede moldear en verdad las percepciones, es decir, es posible que la gente se conforme porque teme estar equivocada. Los estudios de seguimiento con fMRI encontraron que durante la influencia normativa se activaba un área cerebral que muestra actividad cuando la gente está ansiosa por el rechazo social y que con la influencia informativa se activaba un área que se asocia con el juicio (Zaki et al., 2011). De modo que la preocupación por la imagen social produce influencia normativa. El deseo de estar en lo correcto produce influencia informativa. En la vida cotidiana, es frecuente que las influencias normativa e informativa ocurran al mismo tiempo. Estuve [DM] a punto de ser la única persona en aplaudir en la sala de conferencias alemana (influencia normativa), pero el comportamiento de los demás también me mostró la manera apropiada de expresar mi aprecio (influencia informativa). A veces, los experimentos sobre la conformidad han aislado la influencia normativa o informativa. La conformidad es mayor cuando la gente responde de manera pública frente a un grupo; con seguridad esto refleja influencia normativa (porque las personas reciben la misma información, ya sea que respondan de manera pública o privada). Por otro lado, la conformidad es mayor cuando los participantes se sienten incompetentes, cuando la tarea es difícil y cuando a los individuos les importa estar en lo correcto: todas ellas indicaciones de influencia informativa.

2.10 PERSUASION

Muchos de los poderes de la vida nos pueden ser de utilidad o bien dañarnos. El poder que brinda la energía nuclear permite que iluminemos hogares o que eliminemos ciudades. La energía sexual nos ayuda a expresar el amor comprometido o buscar la gratificación egoísta. De manera similar, el poder de la persuasión nos permite promover la salud o incitar la adicción, impulsar la paz o despertar el odio, iluminar o engañar. Y estos son poderes enormes. Considere lo siguiente: • La difusión de creencias falsas: alrededor de uno de cada cuatro estadounidenses y uno de cada tres europeos cree que el Sol da vuelta alrededor de la Tierra (Grossman, 2014). Otros niegan que hayan sucedido el alunizaje o el Holocausto. En 2016, un hombre creyó la afirmación falsa de que una pizzería de

Washington DC era el centro de una red de pedófilos e irrumpió en el restaurante disparando. Al hombre se le sentenció a cuatro años de prisión por el delito (Bendix, 2017)

- Actitudes en torno a la igualdad: en un lapso de 50 años, Estados Unidos pasó de ser un país en el que se pedía a los ciudadanos negros que se sentaran en la parte posterior del camión a uno que eligió a un presidente afrodescendiente en dos ocasiones. En menos de 30 años, Estados Unidos, un país en el que solo 12% de los adultos creía que dos personas del mismo sexo deberían poder casarse se transformó en una nación en la que 59% apoya el matrimonio entre personas homosexuales (NORC, 2017). Las campañas de derechos civiles, las historias noticiosas y las presentaciones mediáticas positivas de las minorías raciales y de individuos LGBT fueron persuasores poderosos.
- Escepticismo del cambio climático: la comunidad científica, representada por diversas academias nacionales de ciencias y por el Intergovernmental Panel on Climate Change se encuentran en un consenso virtual en cuanto a tres hechos: (1) los gases de invernadero atmosféricos se están acumulando, (2) el aumento de temperaturas y la disminución del hielo marítimo confirman el calentamiento global, y (3) este cambio climático casi con seguridad ocasionará el aumento de los niveles de los océanos y un clima más extremo, incluyendo récords en inundaciones, tornados, sequías y altas temperaturas. Sin embargo, en 2014, el escepticismo climático hacía que 60% de los estadounidenses creyera que los reportes de estos aumentos eran “por lo general exagerados” (Dugan, 2014). Los investigadores se preguntaban: ¿cuál es la razón por la que el consenso científico no esté logrando persuadir a las personas y motivar acciones? ¿Y qué podría hacerse? Sus esfuerzos de persuasión empezaron a rendir frutos: para 2017, 45% de los estadounidenses indicaba que “se preocupaban de manera considerable” por el calentamiento global, un aumento de 25% respecto de 2011 (Saad, 2017; y véase la figura 7.1).
- Promoción de una vida más saludable: en parte a causa de campañas de promoción de la salud, los Centers for Disease Control and Prevention (CDC) informan que solo 15% de los estadounidenses fuma cigarrillos, la mitad de la proporción de hace 40 años. Statistics Canada informa una disminución similar en tabaquismo. Menos estudiantes del último año de educación media superior beben alcohol, pues mientras en el año 2000 solo 21% jamás había bebido alcohol, en 2016, la cifra asciende a 39% (Twenge y Park, 2018). Como lo muestran estos ejemplos, los esfuerzos de persuasión a veces son malignos, a veces polémicos y a veces benéficos. La persuasión no es en sí misma buena o mala. A la mala, la llamamos “propaganda”. A la buena, la llamamos “educación”. La segunda

tiene más bases fácticas y es menos coercitiva que la primera. Sin embargo, es común que la llamemos “educación” cuando creemos en ella y “propaganda” cuando no es así (Lumsden et al., 1987).

La persuasión, ya sea que se trate de educación o propaganda, está por todas partes; en el corazón de la política, marketing, citas, crianza infantil, negociación, religión y toma de decisiones en los tribunales. Por ello los psicólogos sociales buscan comprender lo que lleva al cambio eficaz y perdurable. ¿Qué factores afectan a la persuasión? ¿De qué modo podemos “educar” a los demás de manera más eficaz como persuasores? Imagine que usted es un ejecutivo de marketing o publicidad. O imagine que es un predicador que está tratando de aumentar el amor y la caridad entre sus feligreses. O quizá está tratando de reducir el cambio climático, alentar el uso de la leche materna o haciendo campaña por un candidato político. ¿Qué puede hacer para que usted y su mensaje sean persuasivos? Y si es cauteloso por el hecho de que influyan en usted, ¿a qué tácticas debe estar atento? Para responder a estas preguntas, los psicólogos sociales suelen estudiar la persuasión de la manera en que algunos geólogos lo hacen con la erosión: a través de la observación de los efectos de diversos factores en experimentos breves y controlados.

2.11 CAMINOS A LA PERSUASIÓN

La persuasión implica sortear diversos obstáculos (figura 7.2). Cualquier factor que ayude a las personas a sortear los obstáculos frente a la persuasión, la aumentará. Por ejemplo, si una fuente atractiva incrementa la atención que se preste al mensaje, este tendrá más posibilidades de persuadir.

LA RUTA CENTRAL Richard Petty y John Cacioppo (1986; Petty et al., 2009), y Alice Eagly y Shelly Chaiken (1993, 1998) llevaron esto un paso más allá. Teorizaron que es probable que la persuasión se dé a través de uno de dos caminos. Cuando las personas están motivadas y son capaces de pensar acerca de un tema, es probable que tomen la ruta central de la persuasión: que se centren en los argumentos. Si esos argumentos son poderosos y convincentes, es probable que se dé la persuasión. Si el mensaje solo ofrece argumentos débiles, las personas reflexivas notarán que los argumentos no son muy sustanciales y presentarán contraargumentos.

LA RUTA PERIFÉRICA No obstante, cuando no estamos motivados o no podemos reflexionar con cuidado, la fuerza de los argumentos podría carecer de importancia. Si

estamos distraídos, poco involucrados o solo ocupados, es posible que no nos tomemos el tiempo para reflexionar acerca del contenido del mensaje. En lugar de analizar si el argumento es convincente, existe la posibilidad de que sigamos la ruta periférica a la persuasión y que nos centremos en señales que detonen una aceptación automática sin gran reflexión. En estas situaciones, de fácil comprensión, las afirmaciones familiares son más persuasivas que las afirmaciones novedosas con el mismo significado. Por ende, para las personas poco involucradas o distraídas, “No pongas todos tus huevos en una sola canasta” tendrá más impacto que “No lo arriesgues todo en una única empresa” (Howard, 1997). Los publicistas inteligentes adaptan los anuncios al modo de pensamiento de sus consumidores, y lo hacen con buena razón. Gran parte de la conducta de consumo, como las decisiones espontáneas de comprar helado de una marca en particular, se hacen sin pensar (Dijksterhuis et al., 2005). Usar música ambiental alemana en una tienda podría llevar a los clientes a comprar vinos alemanes, mientras que aquellos que escuchen música francesa tal vez querrán llevarse una botella de vino francés (North et al., 1997). Los anuncios espectaculares y los comerciales de televisión (medios que los consumidores pueden atender solo por breves periodos) a menudo utilizan la ruta periférica, con imágenes visuales como señales periféricas. En lugar de ofrecer argumentos a favor del tabaquismo, los anuncios para cigarrillos asocian su producto con imágenes de belleza y placer. Lo mismo sucede en el caso de los anuncios de refrescos que declaran que “Estados Unidos es bello” con imágenes de personas felices que llevan a cabo actividades divertidas al aire libre. Por el contrario, los anuncios de medicamentos de prescripción en revistas (que los consumidores interesados y lógicos examinarán durante cierto tiempo) rara vez incluyen estrellas de Hollywood o importantes atletas. En lugar de ello, les ofrecen a los consumidores información detallada acerca de sus beneficios y efectos secundarios. Estas dos rutas de la persuasión, una explícita y reflexiva, la otra más implícita y automática, fueron las precursoras de los modelos actuales de “procesamiento dual” de la mente humana. El procesamiento de ruta central con frecuencia cambia actitudes explícitas. El proceso de ruta periférica acumula actitudes implícitas de manera más lenta a través de asociaciones repetidas entre una actitud y una emoción (Jones et al., 2009; Petty y Briñol, 2008; Walther et al., 2011).

UNIDAD III

3.1 GRUPO

Marvin Shaw (1981), argumenta que todos los grupos tienen una cosa en común: sus miembros interactúan. Por ende, define a un grupo como dos o más personas que interactúan y que influyen unas sobre otras. Entonces, un par de compañeros que salen a correr constituyen, en efecto, un grupo. Diferentes grupos nos ayudan a satisfacer necesidades humanas distintas: de afiliación (para pertenecer y relacionarse con los demás), de logro y para adquirir identidad social (Johnson et al., 2006). A diferencia de los grandes simios, los humanos somos “el animal cooperativo”, “el animal ultrasocial” (Tomasello, 2014). Hace más de un siglo, Norman Triplett (1898), psicólogo interesado en las carreras de bicicletas, se percató de que los tiempos de los ciclistas eran más rápidos cuando corrían juntos que cuando cada uno corría solo contra reloj. Antes de meterle velocidad a su corazonada (que la presencia de los otros eleva el desempeño), Triplett llevó a cabo uno de los primeros experimentos de laboratorio de la psicología social. Los niños a los que se les dijo que enrollaran sedal en un carrete de pesca con la mayor rapidez posible lo hicieron más rápido cuando trabajaban con coactores con los que competían, que si trabajaban solos. “La presencia corporal del otro concursante... sirve para liberar la energía latente”, concluyó Triplett. Un reanálisis moderno de los datos de Triplett reveló que la diferencia no alcanzó la significancia estadística (Stroebe, 2012; Strube, 2005). Sin embargo, los experimentos posteriores sí encuentran que la presencia de otras personas condujo a la gente a resolver más rápido problemas simples de multiplicación y tachar determinadas letras. También mejora la precisión en tareas motrices simples, como mantener en contacto una barra de metal con un disco del tamaño de una moneda de diez centavos sobre una plataforma giratoria en movimiento (F. H. Allport, 1920; Dashiell, 1930; Travis, 1925). Este efecto de facilitación social también ocurre con los animales. En presencia de otros miembros de su especie, las hormigas excavan más arena, los pollos comen más grano y las parejas sexualmente activas de ratas se aparean con más frecuencia (Bayer, 1929; Chen, 1937; Larsson, 1956). Pero, un momento: en otras tareas, la presencia de otros obstaculiza el desempeño. Las cucarachas, los periquitos y los pinzones verdes aprenden a salir de laberintos con mayor lentitud cuando están en presencia de otros (Allee y Masure, 1936; Gates y Allee, 1933; Klopfer, 1958). Este efecto de alteración también ocurre en personas. La presencia de otros disminuye la eficacia en el aprendizaje de sílabas sin sentido, en

encontrar la salida de un laberinto y en resolver problemas complejos de multiplicación (Dashiell, 1930; Pessin, 1933; Pessin y Husband, 1933). Decir que la presencia de los demás a veces facilita el desempeño y a veces lo obstaculiza es tan satisfactorio como el típico pronóstico climático en Escocia, que predice la posibilidad de cielos soleados pero indica que, por otro lado, también podría llover. Para 1940, la investigación sobre facilitación social paró en seco y se quedó inerte durante 25 años, hasta que despertó al recibir el toque de una nueva idea. El psicólogo social, Robert Zajonc (1923-2008), se preguntó si estos hallazgos en apariencia contradictorios podían reconciliarse. Como a menudo sucede con los momentos creativos en la ciencia, Zajonc (1965) utilizó un campo de investigación para iluminar otro. La iluminación vino de un principio de la psicología experimental que está bien establecido: la activación mejora cualquier tendencia dominante de respuesta. El aumento en activación mejora el desempeño en tareas fáciles para las que la respuesta más probable (dominante) es correcta. La gente resuelve anagramas fáciles, como tator, con más rapidez cuando presenta activación. En tareas complejas, para las que la respuesta correcta no es dominante, el aumento en activación promueve la respuesta incorrecta. En anagramas más difíciles, como colisebo (obelisco), las personas tienen peor desempeño cuando aumenta la activación. ¿Este principio puede resolver el misterio de la facilitación social? Parecería razonable suponer que la presencia de otros activa o energiza a la gente (Mullen et al., 1997); la mayoría de nosotros podemos recordar sentirnos tensos o estimulados frente a un público. Si la activación social facilita las respuestas dominantes, debería incentivar el desempeño en tareas fáciles y perjudicar el desempeño en tareas difíciles. Con esa explicación, los resultados confusos tuvieron sentido. Enrollar sedal en carretes de pesca, resolver problemas simples de multiplicación y comer eran, todas, tareas sencillas, con respuestas bien aprendidas y dominantes. Como es obvio, la presencia de otras personas fomentaba el desempeño. Aprender material nuevo, recorrer un laberinto y resolver problemas matemáticos complejos eran tareas más difíciles con respuestas correctas que de inicio eran menos probables. En estos casos, la presencia de otros aumentaba el número de respuestas incorrectas en estas tareas. De modo que la misma regla general, la activación facilita las respuestas dominantes, funcionaba en ambos casos. De pronto, los que en apariencia eran resultados contradictorios ya no lo parecían. La solución de Zajonc, tan sencilla y elegante, hizo que otros psicólogos sociales pensarán lo que se le ocurrió a Thomas H. Huxley después de leer El origen de las especies de Darwin:

“¡Qué gran estupidez que no se me haya ocurrido eso!”. Parecía obvio, una vez que Zajonc lo señaló. Sin embargo, las piezas encajan así de bien solo viéndolas a posteriori. ¿La solución sobreviviría las pruebas experimentales directas? Después de casi 300 estudios con más de 25 000 personas, la solución sobrevivió (Bond y Titus, 1983; Guerin, 1993, 1999). La activación social facilita las respuestas dominantes, sean correctas o incorrectas. Por ejemplo, Peter Hunt y Joseph Hillery (1973) encontraron que, en presencia de otros, los estudiantes requerían menos tiempo para aprender un laberinto sencillo y más tiempo para aprender uno complejo (¡igual que las cucarachas!). Y James Michaels y sus colaboradores (1982) encontraron que los buenos jugadores de billar en una asociación estudiantil (que lograban 71% de sus tiros mientras otras personas los observaban en forma tranquila) tuvieron resultados incluso mejores (80% cuando cuatro observadores se acercaron a verlos jugar). Los jugadores deficientes (cuyo promedio anterior era de 36%) tuvieron peores resultados (25% cuando los observaban de cerca). Comer es una conducta sencilla y natural. ¿Y ha notado que tiende a engullir más cuando come en un grupo? En ese caso, no está solo, como lo confirman los estudios con reportes diarios de alimentación, los estudios observacionales y los estudios experimentales (Herman, 2015, 2017). Cuando se comparte un alimento placentero, como los chocolates, la golosina le resulta más disfrutable y sabrosa a la gente (Boothby et al., 2014, 2016). Los atletas, actores y músicos ejecutan habilidades que han practicado mucho, lo cual ayuda a explicar por qué es frecuente que tengan un mejor desempeño cuando los estimulan las respuestas de un público alentador. La facilitación social, un público local que estimula el desempeño de habilidades bien aprendidas, es una explicación clara de la ventaja que se tiene en casa. De hecho, las concentraciones de hormonas de estrés (que indican activación) de los jugadores británicos de fútbol son mayores luego de encuentros en casa que en otros estadios (Fothergill et al., 2017). ¿Puede imaginar otros posibles factores contribuyentes? Mark Allen y Marc Jones (2014) incluyen estas posibilidades:

- Sesgo arbitral: en un análisis de 1 530 encuentros de fútbol en Alemania, los árbitros concedieron un promedio de 1.80 tarjetas amarillas a los equipos locales y 2.35 a los equipos visitantes (Unkelbach y Memmert, 2010).
- Fatiga del viaje: cuando vuelan a la Costa Oeste, los equipos de fútbol americano de la NFL en la Costa Este tienen mejores resultados en juegos nocturnos que cuando juegan a la una de la tarde.
- Familiaridad con el contexto de casa que, dependiendo del lugar, puede incluir frío, lluvia o mayor altitud.
- Alteración del ruido del público que sigue al equipo de casa:

esto puede perturbar la capacidad de los jugadores visitantes para escuchar las jugadas o hacer tiros libres.

3.2 ACTIVACION EN PRESENCIA DE OTROS

En aquello que usted sabe hacer se sentirá enérgico para dar su mejor esfuerzo frente a los demás (a menos que su activación sea excesiva, se cohiba y se trabe). En aquellas cosas que le resultan difíciles, quizá le parezcan imposibles en las mismas circunstancias. ¿Qué tienen otras personas que crean activación? La evidencia sustenta tres posibles factores (Aiello y Douthitt, 2001; Feinberg y Aiello, 2006): aprensión por la evaluación, distracción y mera presencia.

Aprensión por la evaluación

Nickolas Cottrell conjeturó que los observadores nos provocan temor porque nos preguntamos cómo nos evalúan. Para probar si existe la aprensión por la evaluación, Cottrell y sus colaboradores (1968) les cubrieron los ojos a los observadores, en teoría en preparación para un experimento de percepción. En contraste con el efecto de una audiencia que puede ver, la mera presencia de estas personas vendadas de los ojos no elevó las respuestas bien practicadas del ejecutante. Otros experimentos confirmaron que la mejoría de las respuestas dominantes es mayor cuando la gente piensa que la están evaluando. En un experimento, los individuos que corrían por una senda específica para corredores aceleraron el paso al llegar frente a una mujer sentada en el pasto: si estaba de cara a ellos, en lugar de sentada de espaldas (Worringham y Messick, 1983). La cohibición que sentimos cuando nos evalúan también puede interferir con los comportamientos que realizamos mejor de manera automática (Mullen y Baumeister, 1987). Si los jugadores de baloncesto que se sienten inhibidos analizan sus movimientos corporales mientras están lanzando tiros libres importantes, es más probable que fallen. Ejecutamos mejor algunas conductas bien aprendidas sin pensar demasiado en ellas.

Impulso de la distracción

Glenn Sanders, Robert Baron y Danny Moore (1978; Baron, 1986) fueron un paso más allá de la aprensión por la evaluación. Teorizaron que cuando nos preguntamos qué tal le está yendo a nuestros coactores o cómo está reaccionando un público, nos distraemos. Este conflicto entre prestar atención a los demás y prestar atención a la tarea sobrecarga nuestro sistema cognitivo, provocando activación. Estamos impulsados por la distracción. Esta

activación no ocurre solo por la presencia de otra persona, sino también por otras distracciones, como estallidos de luz (Sanders, 1981a,b).

Mera presencia

Sin embargo, Zajonc creía que la mera presencia de los demás produce cierta activación, incluso sin la aprensión por la evaluación o la activación debida a la distracción. Recuerde que los efectos de la facilitación también se presentan en animales. Esto nos da indicios acerca de un mecanismo innato de activación social que es común a gran parte del mundo animal (es probable que los animales no se preocupen de forma consciente de cómo los evalúan los demás animales). Respecto a los seres humanos, la mayoría de los corredores se motivan cuando corren con otra persona, incluso una que no compite ni los evalúa. Los miembros de un equipo de remo de la universidad, auxiliados tal vez por una descarga de endorfinas proveniente de la actividad comunitaria, toleran el doble de dolor después de remar juntos que cuando reman de manera individual (Cohen et al., 2009). Este es un buen momento para recordar que una buena teoría es una forma científica de taquigrafía: simplifica y resume una variedad de observaciones. La teoría de la facilitación social lo hace muy bien. Es un resumen simple de muchos hallazgos de investigación. Una buena teoría también ofrece predicciones claras que (1) ayudan a confirmar o modificar la teoría, (2) guían nueva exploración y (3) sugieren aplicaciones prácticas. En definitiva, la teoría de la facilitación social generó los primeros dos tipos de predicción: (1) su idea básica (que la presencia de otras personas produce activación y que esta activación mejora las respuestas dominantes) se confirmó y (2) la teoría dio nueva vida a un campo de investigación inactivo por largo tiempo. ¿Existen algunas aplicaciones prácticas, como se señaló en el punto 3? Podemos hacer algunas conjeturas informadas. Muchos de los nuevos edificios de oficina reemplazan las oficinas privadas con áreas grandes y abiertas. ¿La conciencia resultante por la presencia de los demás podría elevar el desempeño en tareas bien aprendidas, pero alterar el pensamiento creativo en tareas complejas? ¿Se le ocurren algunas otras posibles aplicaciones?

3.3 HOLGAZANERÍA SOCIAL

En general, la facilitación social ocurre cuando la gente trabaja para lograr metas individuales y cuando sus esfuerzos, ya sea para enrollar carretes de sedal de pesca o resolver problemas matemáticos, se puede evaluar de manera individual. Pero, ¿qué sucede cuando las personas

conjuntan sus esfuerzos para alcanzar una meta común y los individuos no tienen que rendir cuentas de sus esfuerzos? Un equipo para tirar de la cuerda provee un ejemplo de este tipo. Otro de esos ejemplos sería la recolección organizacional de fondos; por ejemplo, usar las ganancias de una venta de dulces para pagar un viaje del grupo escolar. Al igual que un proyecto en clase en el que todos los estudiantes reciban la misma calificación. En este tipo de tareas aditivas, aquellas en las que el rendimiento del grupo depende de la suma de los esfuerzos individuales, ¿el espíritu de equipo estimulará la productividad? ¿Los albañiles que colocan tabiques lo harán más rápido si trabajan en equipo que si trabajan solos? Los experimentos de laboratorio nos proveen respuestas.

MUCHAS MANOS HACEN QUE EL TRABAJO SE VUELVA LIGERO

Hace casi un siglo, el ingeniero francés Max Ringelmann (del cual informan Kravitz y Martin, 1986) encontró que el esfuerzo colectivo en los equipos para tirar de la cuerda era apenas de la mitad de la suma de los esfuerzos individuales. Contrario a la suposición de que la unión hace la fuerza, esto sugería que es posible que los miembros de un grupo estén menos motivados cuando realizan tareas aditivas. Sin embargo, quizá el bajo desempeño se derive de una coordinación deficiente: personas que tiran de la cuerda en direcciones y en momentos apenas diferentes. Un grupo de investigadores de Massachusetts, conducidos por Alan Ingham (1974) eliminaron en forma inteligente ese problema al hacer que los individuos pensarán que había otras personas que tiraban también de la cuerda junto con ellos cuando, de hecho, lo estaban haciendo solos. A los participantes se les vendaron los ojos y se les asignó al primer puesto en el aparato que se muestra en la figura 8.2, y se les dijo: “Tire con tanta fuerza como pueda”. Tiraron de la cuerda con una fuerza 18% mayor cuando sabían que estaban solos que cuando creían que había otras personas detrás de ellos que también estaban tirando. Los investigadores Bibb Latané, Kipling Williams y Stephen Harkins (1979; Harkins et al., 1980) se mantuvieron atentos para encontrar otras formas de investigar esta disminución en el esfuerzo, a la que denominaron holgazanería social. Observaron que el ruido que producen seis personas que gritan o aplauden “lo más fuerte que puedan” era tres veces menor que el producido por una persona sola. Sin embargo, como en la actividad de tirar de la cuerda, el hacer ruido depende de la percepción de la ineficacia del grupo. Así que Latané y sus colaboradores siguieron el ejemplo de Ingham induciendo a los participantes de la Universidad Estatal de Ohio a creer que otros gritaban o aplaudían junto con ellos, cuando en realidad estaban solos. Su método inteligente

consistió en vendarles los ojos a seis personas sentadas en semicírculo y colocarles audífonos, a través de los cuales se emitía ruido. La gente no podía escuchar sus propios gritos o aplausos, mucho menos los de los demás en el semicírculo. En diversos ensayos se les instruyó a gritar o aplaudir, ya fuera solos o junto con el grupo. La gente a la que se le habló de este experimento supuso que los participantes gritarían más en compañía de otros porque se sentirían menos inhibidos (Harkins y Petty, 1982). ¿Cuál fue el resultado? La holgazanería social: cuando los participantes creían que otras cinco personas también estaban gritando o aplaudiendo, produjeron un tercio menos de ruido que cuando pensaban que no había nadie más. La holgazanería social ocurrió incluso cuando las participantes eran porristas de preparatoria que creían estar vitoreando juntas en lugar de solas (Hardy y Latané, 1986). De forma curiosa, aquellos que aplaudieron solos y en grupos no pensaban estar holgazaneando: percibían que estaban aplaudiendo con la misma fuerza en ambas situaciones. Esto se equipara con lo que sucede cuando los estudiantes trabajan en proyectos de grupo que les concederán una calificación compartida. Williams informa que todos coinciden en que la holgazanería ocurre, pero nadie admite ser el holgazán. El investigador en ciencias políticas, John Sweeney (1973), observó la holgazanería social en un experimento de ciclismo. Los estudiantes de la Universidad de Texas pedalearon con mayor energía en bicicletas de ejercicio (lo cual se midió en relación con la producción de electricidad) cuando sabían que se les vigilaba de forma individual que cuando creían que su producción se agrupaba con la de otros ciclistas. En la condición de grupo, las personas se vieron tentadas al parasitismo, y a aprovecharse del esfuerzo del grupo. En este y en otros 160 experimentos vemos un giro en una de las fuerzas psicológicas que conforman la facilitación social: la aprensión por la evaluación. En los experimentos sobre holgazanería social, los individuos creían que tan solo se les evaluaba cuando actuaban solos. La situación de grupo (tirar de la cuerda, gritar y demás) disminuía la aprensión por la evaluación. Cuando la gente no tiene que rendir cuentas y no puede evaluar sus propios esfuerzos, la responsabilidad se disuelve entre todos los miembros del grupo (Harkins y Jackson, 1985; Kerr y Bruun, 1981). En contraste, los experimentos de facilitación social aumentaban la exposición a la evaluación. Cuando se les volvía centro de la atención, las personas vigilaban su comportamiento de manera deliberada (Mullen y Baumeister, 1987). Así que, ser observado aumenta las preocupaciones sobre la evaluación y ocurre la facilitación social; perderse dentro de la multitud disminuye las preocupaciones sobre la evaluación y ocurre

la holgazanería social. Para motivar a los miembros del grupo, una estrategia consiste en volver identificable el desempeño individual. Algunos entrenadores de fútbol lo logran filmando y evaluando a cada jugador de manera individual. Ya sea que estén o no dentro de un grupo, las personas ejercen más esfuerzo cuando sus resultados se pueden identificar de forma individual: los miembros de los equipos de natación de las universidades nadan más rápido en carreras de relevos entre escuadras cuando alguien vigila y anuncia sus tiempos individuales (Williams et al., 1989).

3.4 DESINDIVIDUACIÓN

En abril de 2003, en los primeros días de la entrada de las tropas estadounidenses en las ciudades iraquíes, los saqueadores, “liberados” del escrutinio de la policía, operaron de manera desenfrenada. Los hospitales perdieron camas. La Biblioteca Nacional perdió decenas de miles de antiguos manuscritos y quedó en ruinas después de que la quemaron. Las universidades perdieron computadoras, sillas e incluso los focos. El Museo Nacional de Bagdad perdió 15 000 objetos valiosos (Burns, 2003a, 2003b; Lawler, 2003c; Polk y Schuster, 2005). “Desde la época en que los conquistadores españoles asolaron las culturas azteca e inca, no se había visto que se perdiera tanto y de manera tan rápida”, informó la revista Science (Lawler, 2003a). “Llegaron en multitudes: primero un grupo de 50 personas y luego se iba, y otro grupo entraba detrás”, explicó un decano de una universidad (Lawler, 2003b). Tales informes, y aquellos sobre los incendios provocados y saqueos que sucedieron en Londres en 2011, los saqueos en Ferguson, Missouri, en 2014, y las agresiones sexuales en masa que sucedieron en Alemania en 2016, hicieron que el resto del mundo se preguntara: ¿qué sucedió con el sentido moral de la gente? ¿Por qué se desató tal conducta? ¿Y por qué no se anticipó? Su comportamiento incluso provocó que muchos de los alborotadores terminaran preguntándose qué los había dominado. En los tribunales, algunos de los saqueadores arrestados en Londres parecían desconcertados por su conducta (Smith, 2011). La madre de uno de ellos, una recién egresada del posgrado universitario, explicó que su hija había estado llorando desconsolada en su habitación desde que la arrestaron por robar un televisor. “Ni siquiera sabe por qué se lo llevó. No necesita una tele”. El abogado de un estudiante de ingeniería, al que arrestaron después de saquear un supermercado mientras iba de camino a su casa, dijo que el joven “se dejó llevar por el momento” y que ahora se sentía “increíblemente avergonzado” (Somaiya, 2011).

HACER JUNTOS LO QUE NO HARÍAMOS SOLOS Los experimentos de facilitación social muestran que los grupos pueden activar a las personas, en tanto que los experimentos de holgazanería social muestran que los grupos pueden disolver la responsabilidad. Cuando la activación y la disolución de responsabilidad se combinan, y las inhibiciones normales disminuyen, los resultados pueden ser alarmantes. La gente puede cometer actos que van desde una reducción leve del control (arrojar alimentos en el salón comedor, gritarle improperios a un árbitro, gritar en un concierto de rock) hasta la autogratificación impulsiva (vandalismo, orgías, robos en grupo) y hasta explosiones sociales destructivas (brutalidad policiaca, disturbios, linchamientos). Estos comportamientos sin restricción tienen algo en común: los provoca el poder de estar dentro de un grupo. Los grupos pueden generar la sensación estimulante de dejarse llevar por algo más grande que uno mismo. Es difícil imaginar a un solo fanático del rock que grite en forma delirante en un concierto privado, o a un solo amotinado que le prenda fuego a un auto. Son las situaciones grupales las que producen que la gente tenga mayor probabilidad de abandonar el control, de olvidar su identidad individual, y de responder a las normas grupales o de la multitud: en una palabra, a desindividuarse, como le llamaron Leon Festinger, Albert Pepitone y Theodore Newcomb (1952). ¿Qué circunstancias provocan este estado psicológico? Tamaño del grupo Un grupo tiene el poder no solo de activar a sus miembros, sino también de volverlos inidentificables. La estrepitosa multitud oculta al escandaloso fanático del baloncesto. La turba que participa en un linchamiento permite que sus miembros creen que no los perseguirá la justicia; perciben que la acción es obra del grupo. Los saqueadores, que se vuelven anónimos dentro de la multitud, se sienten en libertad de saquear. Un investigador analizó 21 casos en los que hubo presencia de multitudes mientras una persona amenazaba con lanzarse desde un edificio o un puente (Mann, 1981). Cuando la multitud era pequeña y estaba expuesta a la luz del día, en general la gente no trataba de inducir a la persona con gritos de “¡Salta!”. Pero cuando había una gran muchedumbre o la oscuridad le proporcionaba anonimato a la gente, la multitud sí incitaba a la persona y hacía mofa de ella. Las turbas de los linchamientos producen un efecto similar: mientras más grande es el grupo, más pierden los miembros la conciencia de sí mismos y más dispuestos están a cometer atrocidades, como incendiar, herir o desmembrar a la víctima (Leader et al., 2007; Mullen 1986a).

En cada uno de estos ejemplos, desde las multitudes deportivas hasta las turbas de los linchamientos, la aprensión por la evaluación se desploma. La atención de la gente se enfoca

en la situación, no en sí misma. Y como “todo el mundo lo está haciendo”, todos pueden atribuir su comportamiento a la situación, en lugar de a sus propias decisiones.

Anonimato ¿Cómo podemos estar seguros de que las multitudes ofrecen anonimato? No podemos; pero sí experimentar con el anonimato para ver si reduce de hecho las inhibiciones. Philip Zimbardo (1970, 2002) tuvo la idea de tal experimento gracias a sus estudiantes universitarios, que le preguntaron cómo era posible que los niños buenos de *El señor de las moscas*, de William Golding, pudieran transformarse de pronto en monstruos después de pintarse los rostros. Para experimentar con este tipo de anonimato, disfrazó a un grupo de mujeres de la Universidad de Nueva York con sacos y capuchas blancas idénticas, muy parecidas a las de los miembros del Ku Klux Klan (figura 8.5). Al pedirles que administraran choques eléctricos a otra mujer, oprimieron el botón de choque el doble de tiempo que las mujeres que no estaban disfrazadas y que llevaban enormes etiquetas con su nombre. Incluso reducir la iluminación y llevar anteojos oscuros aumentaba el anonimato percibido de las personas y, por ende, su disposición a hacer trampa o comportarse de manera egoísta (Zhong et al., 2010). La internet ofrece un anonimato semejante.

Activación y actividades distractoras

Los arrebatos agresivos de los grandes grupos a menudo van precedidos de acciones menores que activan a la gente y distraen su atención. Los gritos, cantos, aplausos o bailes de los grupos sirven tanto para emocionar a la gente como para reducir la cohibición. Los experimentos muestran que las actividades como lanzar piedras o cantar en grupo pueden abrir la posibilidad de un mayor comportamiento desinhibido (Diener, 1976, 1979). Actuar de forma impulsiva produce un placer autorreforzador cuando otros actúan de manera similar. Cuando vemos que otros hacen lo mismo que nosotros, pensamos que se sienten como nosotros, lo cual refuerza nuestros propios sentimientos (Orive, 1984). Cuando le gritamos al árbitro, no estamos pensando en nuestros valores; estamos reaccionando a la situación inmediata. Después, cuando nos detenemos a pensar en lo que hicimos o dijimos, a veces nos sentimos incómodos. A veces. Pero en otras ocasiones buscamos las experiencias grupales que producen desindividuación, bailes, experiencias religiosas, deportes de equipo, donde disfrutamos de intensos sentimientos positivos y de cercanía con los demás.

3.5 POLARIZACION SOCIAL

¿Las interacciones grupales tienen con más frecuencia consecuencias buenas o malas? La brutalidad policiaca y la violencia de la muchedumbre demuestran el potencial destructivo de los grupos.

Sin embargo, los líderes de grupos de apoyo, los consultores de grupos de trabajo y los teóricos educativos proclaman los efectos benéficos de la interacción grupal. Y los miembros de grupos de autoayuda, al igual que los seguidores religiosos, fortalecen sus identidades al hermanarse con otras personas que piensan como ellos. Los estudios sobre los grupos pequeños han producido un principio que explica tanto los resultados malos como los buenos: con frecuencia, la discusión en grupo fortalece las inclinaciones iniciales de los miembros. El desarrollo de esta investigación sobre la polarización grupal ilustra el proceso de indagatoria; es decir, la manera en que un descubrimiento interesante a menudo conduce a los investigadores a llegar a conclusiones apresuradas y erróneas, que se reemplazan con conclusiones más precisas. Este es un misterio científico que yo [DM] puedo discutir de primera mano, ya que fui uno de los detectives.

EL CASO DEL “CAMBIO ARRIESGADO”

Más de 300 estudios empezaron con un sorprendente hallazgo de James Stoner (1961), quien entonces era un estudiante de posgrado del MIT. Para su tesis de maestría en administración, Stoner sometió a prueba la creencia popular de que los grupos son más cautos que los individuos. Planteó dilemas en los que la tarea del participante era aconsejar a personajes imaginarios sobre cuánto riesgo debían asumir. Póngase en los zapatos del participante: ¿qué consejo le daría al personaje en la siguiente situación? I Helen es una escritora de la que se dice que tiene un considerable talento creativo, pero que, hasta la fecha, ha obtenido un cómodo ingreso como escritora de novelas baratas del Oeste. Hace poco se le ocurrió una idea de una novela que, en potencia, sería importante. Si la pudiera escribir y se la aceptan, podría tener un impacto literario considerable y sería un gran impulso para su carrera. Por otro lado, si no puede concretar su idea o si la novela es un fiasco, habrá usado una gran cantidad de tiempo y energía sin obtener remuneración. Imagine que le dará consejo a Helen. Por favor, marque la probabilidad más baja que considere aceptable para que Helen intente escribir la novela. Helen debería hacer el intento de escribir la novela si las probabilidades de que sea exitosa son cuando menos de:

_____ 1 de 10 _____ 2 de 10 _____ 3 de 10 _____ 4 de 10 _____ 5 de 10 _____ 6 de 10 _____ 7 de 10 _____ 8 de 10 _____ 9 de 10 _____ 10 de 10 (por favor, marque esta opción si piensa que Helen solo debería tratar de escribir la novela si está segura de que será un éxito). Después de tomar su decisión, pronostique lo que el lector promedio de este libro le aconsejaría a Helen. Después de marcar su consejo en una docena de reactivos, un grupo de unos cinco individuos analizarían cada reactivo y llegarían a un acuerdo. ¿Cómo cree que se compararon las decisiones grupales con la decisión promedio antes de la discusión? ¿Habría mayor probabilidad de que los grupos asumieran mayores riesgos, que fueran más cautos o que dieran resultados semejantes? Para sorpresa de todos, las decisiones grupales por lo regular eran más arriesgadas. Este “fenómeno del cambio arriesgado” desató una oleada de estudios sobre toma de riesgos. Estos revelaron que el cambio arriesgado ocurre no solo cuando el grupo decide por consenso: después de una breve discusión, los individuos también alterarán sus decisiones. Lo que es más, los investigadores repitieron en forma exitosa los hallazgos de Stoner con personas de diversas edades y ocupaciones, en una docena de países. Durante la discusión, las opiniones convergieron. Sin embargo, es curioso que el punto hacia el cual convergieron por lo regular fuera una cifra menor (más riesgosa) que su promedio inicial. Eso representaba un acertijo interesante. El pequeño efecto de cambio arriesgado fue confiable, inesperado y sin explicación obvia inmediata. ¿Qué influencias grupales producen tal efecto? ¿Y qué tan generalizado es? ¿Las discusiones en los jurados, comités empresariales y organizaciones militares también promueven que se asuman riesgos? ¿Esto explica por qué la imprudencia vial de los adolescentes, como la miden las tasas de mortalidad, casi se duplica cuando el conductor de 16 o 17 años va acompañado de dos adolescentes que cuando no (Chen et al., 2000)? ¿Explica las burbujas accionarias cuando la gente discute por qué las acciones suben, lo cual crea una cascada informativa que impulsa que las acciones suban todavía más (Sunstein, 2009)? Después de varios años de estudio, mis colegas y yo [DM] descubrimos que el cambio arriesgado no era universal. Podíamos redactar dilemas en los que las personas se volvían más cautelosas luego de discutirlos. Uno de ellos presentaba a Roger, un hombre joven casado con dos hijos en edad escolar, pero un empleo con un salario bajo. Roger podía cubrir las necesidades básicas, pero pocos lujos. Se enteró de que las acciones de una empresa casi desconocida podrían triplicarse en valor si su nuevo producto tenía una recepción favorable o declinar en forma considerable si no se vendía. Roger no tenía

ahorros. Para invertir en la empresa, consideró vender la póliza de seguro de vida de su esposa. ¿Puede ver un principio general que prediga tanto la tendencia a dar un consejo más riesgoso luego de discutir la situación de Helen y un consejo más cauto después de discutir el caso de Roger? Si usted es como la mayoría de la gente, le aconsejaría a Helen asumir un riesgo mayor que Roger, incluso antes de hablar con otras personas. Resulta que existe una fuerte tendencia a que la discusión acentúe esos resultados iniciales. De este modo, los grupos que discuten el dilema de Roger mostraron una mayor aversión al riesgo que antes de la discusión (Myers, 2010).

3.6 EXPERIMENTOS DE POLARIZACION GRUPAL

Esta nueva perspectiva de los cambios inducidos por el grupo impulsó a los experimentadores a poner a la gente a discutir las declaraciones actitudinales que la mayoría favorecía o contra las que la mayoría se oponía. ¿La discusión en grupos realza sus inclinaciones iniciales compartidas? En los grupos, ¿aquellos que toman riesgos se arriesgarán más, los intolerantes se volverán más hostiles y las personas dadas se volverán más generosas? Eso es lo que predice la hipótesis de la polarización grupal (figura 8.7). Docenas de estudios confirman la polarización grupal. Estos son tres ejemplos

- Moscovici y Zavalloni (1969) observaron que la discusión acentuaba las actitudes positivas iniciales de los estudiantes franceses hacia su presidente y las actitudes negativas contra los estadounidenses.
- Mititoshi Isozaki (1984) encontró que los estudiantes universitarios japoneses hacían juicios más pronunciados sobre culpabilidad después de discutir un caso de accidente de tránsito. Cuando los miembros se inclinan a conceder compensación por daños, lo que el grupo concede tiende a superar lo que concedería la mediana de los miembros del jurado (Sunstein 2007a).
- Cuando las personas creían que estaban viendo un video en línea de un discurso político al mismo tiempo que muchos otros espectadores (en comparación con ausencia de otros espectadores), sus juicios del discurso fueron más extremos (Shteynberg et al., 2016).
- Markus Brauer y sus colaboradores (2001) encontraron que los estudiantes franceses eran más inflexibles en su desagrado por alguien luego de discutir con otras personas sus

impresiones negativas compartidas. Si algunos individuos sienten desagrado por usted, es posible que su desagrado como grupo sea mayor. Otra estrategia de investigación consistió en elegir temas en los que las opiniones están divididas y luego aislar a las personas que comparten la misma perspectiva. ¿La discusión con personas que tienen una mentalidad semejante fortalece las perspectivas? ¿Amplifica la brecha actitudinal que separa ambas posturas? George Bishop y yo [DM] nos preguntamos eso. Así que formamos grupos de estudiantes de preparatoria más o menos prejuiciosos y no prejuiciosos, y les pedimos que respondieran, antes y después de la discusión, a temas que implicaban actitudes racistas (Myers y Bishop, 1970). Por ejemplo, respondieron a un caso que implicaba el derecho de propiedad de rentar solo a un grupo racial contra el derecho civil de no enfrentar la discriminación. Encontramos que las discusiones entre estudiantes que pensaban de modo similar sí aumentó la brecha inicial entre ambos grupos. Lo que es más, Jessica Keating y sus colaboradores (2016) informan que las personas no están conscientes de este fenómeno en sus propias vidas. Cuando algunos grupos pequeños de personas con posturas semejantes discutieron si Barack Obama o George W. Bush había sido el mejor presidente, los participantes subestimaron el grado al que la discusión polarizó sus actitudes, recordando de forma incorrecta sus actitudes previas como menos extremas de lo que eran en realidad. Los estudios en Gran Bretaña y Australia confirman que las discusiones grupales pueden magnificar las tendencias tanto negativas como positivas. Cuando las personas comparten impresiones negativas de un grupo, como acerca de un grupo de inmigrantes, la discusión sustenta sus perspectivas negativas y aumenta su disposición a discriminar (Smith y Postmes, 2011). Y cuando la gente comparte sus preocupaciones por una injusticia, la discusión amplifica su preocupación moral (Thomas y McGarty, 2009). Como cuando los carbones calientes están juntos, las mentes parecidas se fortalecen entre sí.

Polarización grupal en la vida diaria

En la vida cotidiana, las personas se asocian en gran medida con otros individuos cuyas actitudes son semejantes a las propias (véase el capítulo sobre “Atracción”, o solo examine su propio círculo de amigos). Así que, fuera del laboratorio, ¿las interacciones grupales cotidianas con amigos que piensan de modo similar intensifican las actitudes compartidas? ¿Los ñoños se vuelven más ñoños, los deportistas se vuelven más deportistas, y los rebeldes, más rebeldes? Así es. Como indicó Eleanor Maccoby (2002), la autosegregación de los

varones en grupos masculinos y de las niñas en grupos femeninos aumenta sus diferencias de género que al inicio son menores. Cuando los varones están con otros niños se vuelven cada vez más competitivos y orientados a la acción en sus juegos y recreaciones de fantasías. Las niñas que están con otras niñas se orientan más hacia las relaciones. En los tribunales federales de apelación en Estados Unidos, los jueces nombrados por presidentes republicanos tienden a votar en el sentido de los republicanos, en tanto que los jueces nombrados por presidentes demócratas tienden a votar siguiendo la misma línea. Eso no es sorprendente. Pero David Schkade y Cass Sunstein (2003) informan que tales tendencias se acentúan cuando se encuentran entre jueces de mentalidad semejante: “Un juez republicano que presida junto con otros dos republicanos vota de manera bastante más conservadora que cuando preside junto con, cuando menos, un juez demócrata. Mientras tanto, un juez demócrata muestra la misma tendencia, pero en dirección contraria”.

POLARIZACIÓN GRUPAL EN LAS ESCUELAS

Otro paralelo entre la vida real y el fenómeno de laboratorio es lo que los investigadores han llamado el efecto de acentuación: con el tiempo, las diferencias iniciales entre grupos de estudiantes universitarios se acentúan. Si los estudiantes de primer año en la Universidad Cerebrito son al principio más intelectuales que los estudiantes de la Universidad Fiestera, es probable que la brecha aumente para cuando se gradúen. Del mismo modo, en comparación con los miembros de fraternidades y clubes o asociaciones femeninas estudiantiles, quienes no son miembros han tendido a tener actitudes políticas más liberales, una diferencia que aumenta con el tiempo en la universidad (Pascarella y Terenzini, 1991). Los investigadores creen que esto proviene en parte de que los miembros del grupo refuerzan las inclinaciones compartidas.

3.7 EXPLICACION DE LA POLARIZACION SOCIAL

¿Por qué los grupos adoptan posturas más exageradas que las que tiene el miembro individual promedio? Los investigadores esperaban que resolver el misterio de la polarización grupal les proveyera de algunos discernimientos acerca de la influencia del grupo. A veces, resolver pequeños acertijos proporciona indicios para resolver enigmas más grandes. Entre varias teorías propuestas de la polarización grupal, dos sobrevivieron el escrutinio científico. Una trata sobre los argumentos que se presentan durante una

discusión y es un ejemplo de la influencia informativa (que proviene de aceptar la evidencia acerca de la realidad). La otra se refiere a cómo se ven a sí mismos los miembros del grupo en relación con los otros miembros, que es un ejemplo de la influencia normativa (basada en el deseo de la persona de que otros la acepten o admiren).

Influencia informativa

Según la explicación que tiene mayor apoyo, la discusión de grupo produce un agrupamiento de ideas, la mayoría de las cuales favorece el punto de vista dominante. Algunas ideas discutidas son parte del saber popular entre los miembros del grupo (Gigone y Hastie, 1993; Larson et al., 1994; Stasser, 1991). Otras pueden incluir argumentos persuasivos que algunos miembros no consideraron en forma previa. Cuando se discute el caso de Helen, la escritora, alguien podría decir: "Helen debería intentarlo, porque tiene poco que perder. Si su novela no pega, puede seguir escribiendo sus novelas baratas del Oeste". Con frecuencia, tales declaraciones combinan información sobre los argumentos de la persona con indicios relacionados con la postura de esa persona acerca del tema. Pero cuando la gente escucha argumentos relevantes sin conocer las posiciones que los otros asumen, de todos modos cambian su propia postura (Burnstein y Vinokur, 1977; Hinsz et al., 1997). Los argumentos importan en sí mismos. Pero el cambio de actitud implica algo más que tan solo escuchar los argumentos de otro. La participación activa en la discusión produce un mayor cambio de actitudes que escuchar de forma pasiva. Los participantes y observadores escuchan las mismas ideas, pero cuando el participante las expresa en sus propias palabras, el compromiso verbal magnifica el impacto. Mientras más miembros del grupo repitan las ideas de los demás, más las ensayan y validan (Brauer et al., 1995). Las mentes de las personas no son simples pizarras en blanco donde escriben quienes los persuaden. En la ruta central de la persuasión, es crucial lo que la gente piensa en respuesta a un mensaje. De hecho, tan solo pensar en un tema durante un par de minutos puede fortalecer las opiniones (Tesser et al., 1995) (quizá recuerde que sus sentimientos se polarizaron cuando solo se puso a pensar en alguien que le desagradaba, o agradaba).

Influencia normativa

Una segunda explicación de la polarización implica la comparación con los demás. Como argumentó Leon Festinger (1954) en su influyente teoría de la comparación social, los humanos queremos evaluar nuestras opiniones y capacidades confrontando nuestros

puntos de vista con los de los demás. Nos persuaden más las personas dentro de nuestros “grupos de referencia”: grupos con los que nos identificamos (Abrams et al., 1990; Hogg et al., 1990). Es más, queremos que la gente nos quiera, por lo que es posible que expresemos opiniones más firmes después de descubrir que otras personas comparten nuestras perspectivas. Cuando le pedimos a la gente (como le pedimos a usted) que predigan cómo responderían otras personas a reactivos como el del dilema de Helen, en forma típica exhiben ignorancia pluralista: no se dan cuenta del grado en que los demás apoyan la tendencia social preferida (en este caso, escribir la novela). Una persona típica aconsejará que Helen escriba la novela aunque su probabilidad de éxito sea solo 4 de 10, pero estimará que la mayoría de los demás requerirían una probabilidad de 5 o 6 de 10 (este hallazgo es reminiscente del sesgo en beneficio propio: la gente tiende a considerarse a sí misma como una encarnación mejor que el promedio de los rasgos y actitudes socialmente deseables). Cuando empieza la discusión, la mayoría de las personas descubren que no están eclipsando a los demás como se suponía que hicieran. De hecho, los otros les llevan la delantera, habiendo asumido una postura incluso más firme a favor de escribir la novela. Al ya no estar restringidos por la percepción equivocada de la norma grupal, se liberan para expresar con mayor firmeza sus preferencias. Tal vez podrá recordar alguna vez en que usted y alguien más querían tener una relación, pero ambos temían dar el primer paso al suponer que la otra persona no estaba interesada. Ese tipo de ignorancia pluralista impide el inicio de las relaciones (Vorauer y Ratner, 1996). O quizá recuerde cuando usted y otras personas se mostraron precavidos y reservados en un grupo hasta que alguien más rompió el hielo y dijo: “Bueno, para ser bien franco, creo que...”. Al poco tiempo, todos se sorprenden al descubrir un fuerte apoyo para sus perspectivas compartidas. A veces un profesor pregunta si alguien tiene dudas y nadie responde, lo que conduce a que cada alumno infiera que es el único que está confundido. Todos suponen que el temor a la vergüenza explica su propio silencio, pero que el silencio de todos los demás significa que entendieron el tema. La teoría de la comparación social impulsó experimentos que expusieron a la gente a las posiciones de los demás, pero no a sus argumentos. Esta es en forma aproximada la misma experiencia que tenemos cuando leemos los resultados de una encuesta de opinión o de las encuestas de salida el día de una elección. Cuando las personas se enteran de las posturas de los demás, sin compromiso previo y sin discusión o comunicación de argumentos, ¿ajustarán sus respuestas para mantener una posición socialmente favorable? Esta polarización basada

en la comparación en general es menor que la producida por una discusión animada. Aun así, es sorprendente que en lugar de solo conformarse al promedio grupal, la gente a menudo va un paso más allá.

Tan solo conocer las decisiones de otras personas también contribuye al efecto de la tendencia popular que crea éxitos musicales, literarios y filmicos. Un experimento convocó a 14 341 participantes en la internet para que escucharan y, si así lo querían, descargaran canciones antes desconocidas (Salganik et al., 2006). Los investigadores asignaron en forma aleatoria a algunos de los participantes a una condición que revelaba las elecciones de descarga de participantes anteriores. Entre aquellos a los que se dio esa información, las canciones populares se volvieron más populares, mientras que las impopulares se volvieron menos populares. La investigación sobre la polarización grupal ilustra la complejidad de las indagaciones psicosociales. Por mucho que nos gustara que nuestras explicaciones de un fenómeno fueran simples, rara vez una sola explicación aclara todos los datos. Debido a que las personas son complejas, con frecuencia más de un factor influye en un resultado. En las discusiones de grupo, los argumentos persuasivos predominan en temas que tienen un elemento fáctico (¿La persona es culpable del delito?). La comparación social influye en las respuestas en los juicios de valor (“¿Qué tan larga debería ser su sentencia?”) (Kaplan, 1989). En los diversos temas que tienen aspectos tanto fácticos como de valor, los dos factores funcionan juntos. Descubrir que los demás comparten los propios sentimientos (comparación social) desencadena las discusiones (influencia informativa) que sustentan lo que todos favorecen en secreto.

3.8 PENSAMIENTO GRUPAL

¿Los fenómenos psicosociales que hemos visto ocurren en grupos complejos como juntas empresariales o gabinetes presidenciales? ¿Es probable que se presente la autojustificación? ¿El sesgo en beneficio propio? ¿Una sensación cohesiva de “nosotros” promueve la conformidad que reprime las discrepancias? ¿El compromiso público produce resistencia al cambio? ¿Polarización grupal? El psicólogo social Irving Janis (1971, 1982) se preguntó si tales fenómenos podrían ayudar a explicar las decisiones grupales buenas y malas que tomaron algunos de los presidentes de Estados Unidos y sus asesores durante el siglo XX. Para averiguarlo, analizó los procedimientos de toma de decisiones ante varios fracasos graves: • Pearl Harbor: en las semanas anteriores al ataque de diciembre de 1941 que provocó la entrada de Estados Unidos en la Segunda Guerra Mundial, los comandantes

militares en Hawái recibieron una oleada de informaciones acerca de los preparativos de Japón para un ataque contra Estados Unidos en algún punto del Pacífico. Entonces, los servicios de inteligencia militar perdieron contacto radial con los portaaviones japoneses, que habían empezado a avanzar en forma directa hacia Hawái. El reconocimiento aéreo pudo haber descubierto a los barcos o, cuando menos, proveer unos cuantos minutos de advertencia. Pero los comandantes autocomplacientes decidieron no tomar ese tipo de precauciones. ¿Cuál fue el resultado? No se emitió ninguna alerta hasta que el ataque estaba en marcha contra una base casi indefensa. Las pérdidas fueron de 18 barcos, 170 aviones y 2 400 vidas.

- La invasión a Bahía de Cochinos. En 1961, el presidente John Kennedy y sus asesores intentaron derrocar a Fidel Castro invadiendo a Cuba con 1 400 exiliados cubanos entrenados por la CIA. En poco tiempo mataron o capturaron a casi todos los invasores, humillaron a Estados Unidos y Cuba se alió de forma más estrecha con la antigua Unión Soviética. Después de enterarse del resultado, Kennedy se preguntó en voz alta: “¿Cómo es posible que hayamos sido tan estúpidos?”.
- La guerra de Vietnam. De 1964 a 1967, el presidente Lyndon Johnson y su “grupo del almuerzo de los jueves”, integrado por asesores de política, intensificaron la guerra en Vietnam con la suposición de que el bombardeo aéreo realizado por Estados Unidos, el uso de defoliantes y las misiones de búsqueda y destrucción obligarían a Vietnam a sentarse en conversaciones de paz con el agradecido apoyo del pueblo sudvietnamita. Prosiguieron con la escalada a pesar de las advertencias de los expertos en inteligencia del gobierno y de casi todos los aliados de Estados Unidos. El desastre resultante costó más de 58 000 vidas de estadounidenses y de un millón de vietnamitas, polarizó a los estadounidenses, le costó el puesto al presidente, y creó enormes déficits presupuestales que impulsaron la inflación durante el decenio de 1970. Janis creía que esos errores garrafales se engendraron por la tendencia de los grupos que toman decisiones a suprimir la disensión en interés de la armonía del grupo, un fenómeno al que llamó pensamiento grupal (Véase “Detalles de la historia: Irving Janis habla sobre el pensamiento grupal”). En los grupos de trabajo, el espíritu de equipo es bueno para la moral y eleva la productividad (Mellers et al., 2014; Mullen y Copper, 1994). Una identidad grupal compartida motiva a la gente a persistir en un proyecto (Haslam et al., 2014). Pero cuando se toman decisiones, un grupo muy unido puede ser costoso. Janis creía que el suelo del cual brota el pensamiento grupal incluye:
 - un grupo cohesivo amigable;
 - aislamiento relativo del grupo respecto a los puntos de vista discrepantes; y
 - un líder directivo, que

indica cuáles decisiones favorece. Por ejemplo, al planear su fatídica invasión a Bahía de Cochinos, el recién elegido presidente Kennedy y sus asesores gozaban de un fuerte espíritu de equipo. Los argumentos esenciales del plan se suprimieron o excluyeron, y en poco tiempo el presidente respaldó la invasión.

3.9 SINTOMAS DEL PENSAMIENTO GRUPAL

A partir de los registros históricos y de los recuerdos de participantes y observadores, Janis identificó ocho síntomas del pensamiento grupal. Los síntomas son una forma colectiva de reducción de la disonancia a medida que los miembros, al enfrentar una amenaza, intentan mantener su sentimiento grupal positivo (Turner y Pratkanis, 1994; Turner et al., 1992). Los primeros dos síntomas del pensamiento grupal condujeron a los miembros a sobreestimar el poderío y el derecho de su grupo. pensamiento grupal “Modo de pensamiento en el que participan las personas cuando la búsqueda de convergencia se vuelve tan dominante en un endogrupo cohesivo que tiende a dominar la evaluación realista de cursos alternativos de acción”. —Irving Janis, “Groupthink,” 1971 Incendio del USS Arizona después del ataque japonés a Pearl Harbor. ©National Archives and Records Administration (NLR-PHOCO-A-8150(29) • Una ilusión de invulnerabilidad. Todos los grupos que Janis estudió desarrollaron un optimismo excesivo que los cegó ante las advertencias de peligro. Al informarle que sus fuerzas habían perdido contacto radial con los portaaviones japoneses, el almirante Kimmel, que era el oficial naval de mayor rango en Pearl Harbor, bromeó que quizá los japoneses estaban a punto de rodear la Cabeza de Diamante de Honolulu. En efecto lo estaban haciendo, pero el hecho de que Kimmel se burlara de la idea desestimó la posibilidad de que fuera cierto. • Creencia incuestionada sobre la moral del grupo. Los miembros suponen la moralidad inherente de su grupo e ignoran asuntos éticos y morales. El grupo de Kennedy sabía que el asesor Arthur Schlesinger, Jr., y el senador William Fullbright tenían dudas morales acerca de invadir a un pequeño país vecino, pero el grupo nunca contempló ni discutió esos asuntos.

Los miembros del grupo también se vuelven intolerantes. • Racionalización. El grupo hace a un lado las objeciones que justifican de forma colectiva sus decisiones. El grupo del almuerzo de los jueves del presidente Johnson pasaba más tiempo racionalizando (explicando y justificando), que reflexionando y repensando las decisiones anteriores de intensificar la guerra. Cada iniciativa se convertía en una acción a defender y justificar. • Visión estereotipada sobre el oponente. Quienes piensan en grupo consideran que sus

enemigos son demasiado malvados como para negociar con ellos, o demasiado débiles y poco inteligentes para defenderse contra la iniciativa planeada. El grupo de Kennedy se convenció de que los soldados de Castro eran demasiado débiles y que su apoyo popular era tan superficial que una sola brigada derrocaría de manera fácil a su régimen. Por último, el grupo sufre de presiones a la uniformidad.

- Presión hacia la conformidad. El grupo rechazó a aquellos que plantearon dudas acerca de las suposiciones y planes del grupo, en ocasiones a través del sarcasmo personal. Una vez, cuando Bill Moyers, el asistente de Johnson, llegó a una junta, el presidente se burló de él diciéndole: “Vaya, aquí viene el señor. Detengan el bombardeo”. Enfrentada con esa ridiculización, la mayoría de la gente se alinea. Como con la holgazanería social y la desindividuación, el pensamiento grupal debilita el desempeño cuando el yo individual desaparece dentro de un grupo (Baumeister et al., 2016).
- Autocensura. Para evitar los desacuerdos desagradables, los miembros se abstienen de expresar sus dudas o las descartan. En los meses posteriores a la invasión de Bahía de Cochinos, Arthur Schlesinger (1965, p. 255) se reprochaba por “haberme callado durante esas discusiones cruciales en el salón del Gabinete, aunque mis sentimientos de culpa se aminoraron al saber que seguir objetando lograría poco, aparte de ganarme la fama de ser una molestia”. No solo pasa con los políticos. Tanto en la internet como en persona, la gente está menos dispuesta a compartir sus perspectivas cuando piensan que los demás estarán en desacuerdo (Hampton et al., 2014).
- Ilusión de unanimidad. La autocensura y la presión para no romper el consenso crean una ilusión de unanimidad. Lo que es más, el consenso aparente confirma la decisión del grupo. Esta apariencia de consenso fue evidente en los fracasos de Pearl Harbor, Bahía de Cochinos y Vietnam, así como en otros que ocurrieron antes y después. Albert Speer (1971), un asesor de Adolfo Hitler, describió la atmósfera que rodeaba a Hitler como una presión al conformismo que sofocaba toda disidencia. La falta de discrepancia creó una ilusión de unanimidad: En circunstancias normales, cuando la gente le da la espalda a la realidad, pronto recupera el buen sentido gracias a las burlas y críticas de quienes los rodean, lo cual los concientiza de que perdieron credibilidad. En el Tercer Reich no había tales correctivos... Ningún factor externo perturbaba la uniformidad de cientos de rostros inmutables, todos iguales al mío (p. 379).
- Guardianes de la mente. Algunos miembros protegen al grupo de información que pondría en duda la eficacia o la moral de sus decisiones. Antes de la invasión a Bahía de Cochinos, Robert Kennedy llamó aparte a Schlesinger y le dijo: “Ya no presiones”. El

secretario de Estado, Dean Rusk, ocultó las advertencias diplomáticas y de expertos de inteligencia que se oponían a la invasión. En consecuencia, fungieron como guardianes de la mente del presidente, protegiéndolo de los datos desagradables en lugar de protegerlo del daño físico. Los síntomas del pensamiento grupal pueden causar una incapacidad para buscar y discutir información contraria y posibilidades alternativas. Cuando un líder promueve una idea y cuando un grupo se aísla de los puntos de vista contrarios, el pensamiento grupal puede producir decisiones erróneas (McCauley, 1989). Los psicólogos británicos Ben Newell y David Lagnado (2003) creen que los síntomas del pensamiento grupal pueden haber contribuido también a la guerra de Irak. Ellos y otros afirman que tanto Saddam Hussein como George W. Bush se rodearon de asesores que pensaban como ellos y que acallaron las voces de la oposición a través de la intimidación. Lo que es más, cada uno de ellos recibió información filtrada que apoyaba en su mayoría sus suposiciones: la suposición expresada por Irak de que podían resistir a las fuerzas invasoras, y la suposición de Estados Unidos de que Irak tenía armas de destrucción masiva, que su pueblo daría la bienvenida a los soldados invasores como liberadores y que una ocupación breve y pacífica conduciría en poco tiempo a una democracia próspera.

3.10 CRÍTICA DEL PENSAMIENTO GRUPAL

A pesar de la importancia y fama del concepto del pensamiento grupal, algunos investigadores han mostrado escepticismo (Fuller y Aldag, 1998; t'Hart, 1998). La evidencia era retrospectiva, de modo que Janis pudo elegir los casos que sustentaran su teoría. Sin embargo, los experimentos sí han confirmado aspectos de la teoría de Janis. • El liderazgo directivo sí se asocia con decisiones más deficientes, porque a veces los subordinados se sienten demasiado débiles o inseguros para expresar su opinión (Granstrom y Stiwnne, 1998; McCauley, 1998). • Los grupos sí prefieren información de apoyo más que información contraria (SchultzHardt et al., 2000). • Cuando los miembros buscan la aceptación, aprobación e identidad social por parte del grupo, es posible que repriman los pensamientos contrarios (Hogg y Hains, 1998; Turner y Pratkanis, 1997). • Los grupos que toman decisiones inteligentes tienen una conversación que se distribuye en forma amplia, con miembros socialmente armónicos que toman turnos para hablar (Woolley et al., 2010). • Los grupos con perspectivas diversas tienen un desempeño superior a los grupos de expertos que piensan de manera semejante (Nemeth y Ormiston, 2007; Page, 2007). Las personas interesantes que piensan de manera diferente de uno pueden hacernos sentirnos

incómodos. Pero en comparación con los grupos más homogéneos, los grupos diversos tienden a producir más ideas y mayor creatividad. • El éxito del grupo depende tanto de lo que saben los miembros como de qué tan eficaz pueden comunicar esa información (Bonner y Bauman, 2012). En la discusión, es frecuente que la información que no se comunica se suprime a medida que la conversación se enfoca en lo que los miembros del grupo ya saben (Sunstein y Hastie, 2008). Sin embargo, no es necesario que las amistades engendren un pensamiento grupal (Esser, 1998; Mullen et al., 1994). En un grupo seguro y muy cohesivo (digamos, como una familia), es frecuente que los miembros comprometidos se preocupen lo suficiente como para emitir su desacuerdo (Packer, 2009). Las normas de un grupo cohesivo pueden favorecer el consenso, que puede conducir al pensamiento grupal, o el análisis crítico, que lo previene (Postmes et al., 2001). Cuando los colegas académicos en un departamento muy unido comparten sus borradores entre sí, desean recibir las críticas: “Haz lo que puedas por salvarme de mis propios errores”. En una atmósfera independiente, la cohesión también puede mejorar el trabajo eficiente en equipo. Es más, cuando Philip Tetlock y sus colaboradores (1992) examinaron una muestra más amplia de episodios históricos, quedó en evidencia que incluso los buenos procedimientos grupales a veces producen decisiones infortunadas. Cuando el presidente Carter y sus asesores planearon su humillante intento por rescatar a los rehenes estadounidenses en Irán en 1980, recibieron diferentes puntos de vista y consideraron de manera realista los peligros. Si no hubiera sido por los problemas con el helicóptero, el rescate pudo haber tenido éxito (después, Carter reflexionó que si hubiera enviado un helicóptero adicional, lo hubieran reelegido). A veces, las buenas decisiones de grupo sufren malos resultados.

3.11 PREVENCIÓN Y SOLUCIÓN

La dinámica grupal defectuosa ayuda a explicar muchas decisiones fallidas: a veces es cierto que demasiados cocineros echan a perder la sopa. Sin embargo, si existe un liderazgo abierto, el espíritu de equipo de un grupo cohesivo puede mejorar las decisiones. A veces dos o más cabezas piensan mejor que una. En la búsqueda de condiciones que engendren las buenas decisiones, Janis también analizó dos emprendimientos exitosos: la formulación del Plan Marshall por parte de la administración de Truman para lograr que Europa se recuperara después de la Segunda Guerra Mundial y el desafío exitoso de la administración de Kennedy en 1962 para impedir el intento de la Unión Soviética por instalar bases de misiles en Cuba. Las recomendaciones de Janis (1982) para prevenir el pensamiento grupal

incorporan muchos de los procedimientos grupales eficientes que se utilizaron en ambos casos:

- Sea imparcial: no respalde ninguna postura. No empiece las discusiones de grupo pidiéndole a la gente que exprese su posición; hacerlo suprime la posibilidad de comunicar información y degrada la calidad de las decisiones (Mojzisch y Schulz-Hardt, 2010).
- Aliente la evaluación crítica: asigne a un “abogado del diablo”. Mejor aún, agradezca los comentarios de un genuino disidente, lo cual es incluso mejor para estimular el pensamiento original y para abrir al grupo a los puntos de vista contrarios, según informan Charlan Nemeth y sus colaboradores (2001a,b).
- Subdivida de forma ocasional al grupo y luego reúnelo para ventilar las diferencias.
- Agradezca las críticas de expertos y socios externos.
- Antes de implementar, convoque a una reunión de “segunda oportunidad” para ventilar cualquier duda persistente. Cuando se dan esos pasos, es posible que las decisiones tomen más tiempo, pero en última instancia resultan menos erróneas y más eficaces.

SOLUCIÓN DE PROBLEMAS EN GRUPO

Múltiples cabezas son mejores que una. No todas las decisiones de grupo son erróneas debido al pensamiento grupal. En entornos de trabajo, como salas de operación y salas ejecutivas de consejo, las decisiones en equipo superan a las decisiones individuales cuando la discusión valora las habilidades y conocimientos de cada persona y extrae la información diversa (Mesmer-Magnus y DeChurch, 2009). Patrick Laughlin y John Adamopoulos (1980; Laughlin, 1996; Laughlin et al., 2003) mostraron la sabiduría de los grupos con diversas tareas intelectuales. Consideremos uno de sus problemas de analogías: Afirmación es a refutación lo que acción es a a. obstaculizo b. opuesto c. ilegal d. precipitación e. ocio La mayoría de los estudiantes universitarios fallan en esta pregunta cuando responden de forma individual, pero la expresan en forma correcta (ocio) después de la discusión. Es más, Laughlin encontró que si solo dos miembros de un grupo de seis personas tienen la respuesta correcta al inicio, dos terceras partes del total de las veces convencen a todos los demás. Si solo una persona está en lo correcto, esta “minoría de uno” es incapaz de convencer al grupo casi tres cuartas partes del total de las veces. Y cuando se les presentan problemas lógicos difíciles, tres, cuatro o cinco cabezas son mejores que una (Laughlin et al., 2006). Los estudios sobre la precisión del testimonio ocular de un delito videograbado o de una entrevista de trabajo confirman que varias cabezas son mejores que una (Hinsz, 1990; Warnick y Sanders, 1980). Los grupos de testigos oculares que interactúan dan informes mucho más precisos que aquellos proporcionados por el individuo promedio. Dos

cabezas son mejores que una aunque sea para simples juicios perceptuales hechos por personas de capacidad similar (Bahrami et al., 2010; Ernst, 2010). Cuando no están seguros de lo que vieron, los árbitros deportivos tienen la inteligencia de consultar antes de tomar la decisión. Varias cabezas que se critican entre sí también pueden permitir que el grupo evite algunas formas de sesgo cognitivo y que produzcan ideas de mejor calidad (McGlynn et al., 1995; Wright et al., 1990). Gracias a las discusiones de los hermanos Wright surgió el primer aeroplano. De los incesantes debates entre Steve Jobs y Steve Wozniak nació la primera computadora Apple (Grant, 2017). En la ciencia, los beneficios de la colaboración entre mentes diversas han conducido a un aumento progresivo de la “ciencia en equipo”: a una proporción cada vez mayor de publicaciones científicas, en especial las multicadas, de equipos de varios autores (Cacioppo, 2007). Los equipos también superan a los individuos en la predicción de sucesos políticos mundiales (Mellers et al., 2014, 2015). Límites de la lluvia de ideas. Pero, por el contrario de la creencia popular de que las lluvias de ideas frente a frente generan ideas más creativas que si las mismas personas trabajaran solas, los investigadores concuerdan en que no es cierto (Paulus et al., 1995, 2000, 2011; Stroebe y Diehl, 1994). Y por el contrario de la creencia popular de que las lluvias de ideas son más productivas cuando se aconseja a los participantes que no critiquen, alentar el debate estimula las ideas y amplía el pensamiento creativo más allá de la sesión de lluvia de ideas (Nemeth et al., 2004). Las personas se sienten más productivas cuando generan ideas dentro de grupos (en parte porque la gente reclama un crédito desproporcionado por las ideas que surgen). Pero una y otra vez, los investigadores han encontrado que las personas que trabajan solas generarán en general más ideas buenas que esas mismas personas en un grupo (Nijstad et al., 2006; Rietzschel et al., 2006). Los grandes grupos de lluvia de ideas son en particular ineficientes. Es mejor pedirle a la gente que genere ideas de manera individual y que luego se estimulen en grupos pequeños (Paulus y Korde, 2014). De acuerdo con la teoría de la holgazanería social, los grupos grandes provocan que algunos individuos se conviertan en parásitos de los esfuerzos de otros. Causan que los demás sientan aprensión al expresar sus ideas excéntricas, además de un “bloqueo de la producción”: olvidar la propia idea mientras se espera el turno de hablar (Nijstad y Stroebe, 2006). Como demostraron James Watson y Francis Crick cuando descubrieron el ADN, las conversaciones entre dos personas pueden activar el pensamiento creativo. Después, Watson recordó que él y Crick se beneficiaron de no ser las personas más inteligentes que

trataban de descifrar el código genético. La investigadora más brillante “era tan inteligente que rara vez buscaba consejo” (citado por Cialdini, 2005). Si usted es (y se considera) como la persona más dotada en sentido intelectual, ¿por qué buscaría los comentarios ajenos? Como Watson y Crick, los psicólogos Daniel Kahneman y el finado Amos Tversky colaboraron de manera similar en su exploración de la intuición y de su influencia en la toma de decisiones económicas. (Véase “Detalles de la historia: Detrás de un premio Nobel”). Vincent Brown y Paul Paulus (2002) identificaron tres maneras de mejorar la lluvia de ideas en grupo: • Combine la lluvia de ideas en grupo y en solitario. La lluvia de ideas en grupo es más productiva cuando precede a la lluvia de ideas individual. Con nuevas categorías originadas en el grupo, las ideas individuales pueden seguir fluyendo sin que las obstaculice el contexto grupal que permite que solo una persona hable a la vez. Los equipos creativos de trabajo también tienden a ser pequeños y a alternar el trabajo individual, el trabajo en parejas y las reuniones grupales (Paulus y Coskun, 2012).

3.12 CONSISTENCIA

Una minoría que se aferra a su postura tiene mayor influencia que una minoría que duda. Moscovici y sus colaboradores (1969; Moscovici, 1985) encontraron que si una minoría de participantes juzga de forma consistente que diapositivas azules son verdes, los miembros de la mayoría coincidirán en ocasiones. Pero si la minoría duda, al decir “azul” para un tercio de las diapositivas azules y “verde” para el resto, casi nadie de la mayoría coincidirá en que son “verdes”. Los experimentos muestran, y la experiencia confirma, que la falta de conformidad, en especial aquella persistente, a menudo es dolorosa y que formar parte de una minoría en un grupo puede ser desagradable (Levine, 1989; Lüken y Simon, 2005). Eso ayuda a explicar un efecto de lentitud de la minoría: la tendencia de las personas con perspectivas minoritarias a expresar esos puntos de vista con menor rapidez que la gente que está en la mayoría (Bassili, 2003).

Si se dispone a ser una minoría de uno, prepárese para enfrentar el ridículo, en especial cuando defiende un tema que es importante de manera personal para la mayoría y cuando el grupo quiere concluir con un asunto mediante el consenso (Kameda y Sugimori, 1993; Kruglanski y Webster, 1991; Trost et al., 1992).

Incluso cuando las personas dentro de la mayoría saben que el individuo que está en desacuerdo tiene la razón en un sentido fáctico o moral, es posible que de todos modos sientan desagrado por él si se niega a cambiar (Chan et al., 2010).

Cuando Charlan Nemeth (1979, 2011) plantó una minoría de dos dentro de un jurado simulado y les indicó que se opusieran a las opiniones mayoritarias, hubo un desagrado inevitable hacia ambos. Sin embargo, la mayoría reconoció que la persistencia de los dos influyó más que ninguna otra cosa para que repensaran sus posturas. En comparación con la influencia mayoritaria que a menudo despierta el acuerdo irreflexivo, la influencia de la minoría estimula un procesamiento más profundo de los argumentos, con frecuencia con un aumento en la creatividad (Kenworthy et al., 2008; Martin et al., 2007, 2008).

Es posible que las perspectivas minoritarias provoquen desagrado por usted, en especial si se encuentra en la periferia de un grupo, pero también pueden incrementar la innovación creativa (Rijnbout y McKimmie, 2012). Algunas empresas exitosas han reconocido que las perspectivas minoritarias pueden alimentar la creatividad y la innovación. 3M, que tiene fama de valorar el respeto por la iniciativa individual, mira con buenos ojos que los empleados ocupen tiempo en ideas excéntricas.

El adhesivo de las notas Post-it fue un intento fallido de Spencer Silver por desarrollar un adhesivo en extremo fuerte. Después de tener problemas para marcar con trozos de papel las páginas del himnario del coro de su iglesia, Art Fry pensó: “Lo que necesito es un marcalibros que tenga el adhesivo de Spence en la orilla”. Esta fue una perspectiva minoritaria que a la larga hizo cambiar de opinión al escéptico departamento de marketing (Nemeth, 1997).

La consistencia y la persistencia transmiten confianza en uno mismo. Lo que es más, Nemeth y Joel Wachtler (1974) informaron que cualquier comportamiento de la minoría que transmita confianza en uno mismo, por ejemplo, sentarse a la cabecera de la mesa, tiende a aumentar las dudas entre la mayoría. Al mostrarse firme y contundente, la aparente seguridad de la minoría en sí misma puede impulsar a la mayoría a reconsiderar su postura. Esto ocurre en particular en cuestiones de opinión (“¿De qué país debería importar Italia su petróleo crudo?”), en lugar de hechos (“¿De qué país importa Italia la mayoría de su crudo?”) (Maass et al., 1996).

3.13 EL LIDERAZGO COMO INFLUENCIA DE LA MINORIA

En 1910, los noruegos y los ingleses se enfrascaron en una carrera épica hacia el Polo Austral. Los noruegos, conducidos de forma eficiente por Roald Amundsen, fueron los que llegaron. Los ingleses, conducidos de manera ineficiente por Robert Falcon Scott, no lo lograron; Scott y sus tres compañeros murieron. Amundsen ilustra el poder del liderazgo, el proceso a través del cual los individuos movilizan y guían a los grupos. Algunos de los líderes se nombran o eligen de manera formal, otros surgen de manera informal a medida que el grupo interactúa. El elemento que hace que el liderazgo sea bueno depende con frecuencia de la situación. La mejor persona para conducir al equipo de ingeniería quizá no sea la mejor líder de la fuerza de ventas. Algunos individuos son superiores en el liderazgo de tarea: organizar el trabajo, establecer los estándares y enfocarse en el logro de metas. Otros son superiores en el liderazgo social: para fomentar el trabajo en equipo, mediar los conflictos y prestar apoyo. En general, los líderes de tarea tienen un estilo directivo y es posible trabajar bien con ellos si tienen la suficiente inteligencia como para dar buenas órdenes (Fiedler, 1987). Al ser individuos que se enfocan en las metas, tales líderes también pueden mantener enfocada la atención y el esfuerzo del grupo en su misión. Los experimentos muestran que la combinación de metas específicas y desafiantes, y los informes periódicos de progreso pueden ayudar a motivar altos logros (Locke y Latham, 1990, 2002, 2009). Los hombres con los rasgos asociados al liderazgo masculino ancestral, buena condición física, estatura y rostros varoniles (amplios), tienden a ser percibidos como líderes dominantes y a tener éxito como directores ejecutivos de empresas (Blaker et al., 2013; Wong et al., 2011). Los líderes sociales por lo regular tienen un estilo democrático en el que se delega la autoridad, acepta los comentarios de los miembros del equipo y que, como hemos visto, ayuda a prevenir el pensamiento grupal. Los datos acumulados de 118 estudios revelan que las mujeres son mucho más igualitarias que los varones y se oponen más a las jerarquías sociales (Lee et al., 2011). Muchos experimentos revelan que el liderazgo social es bueno para la moral. En general, los miembros del grupo se sienten más satisfechos cuando participan en la toma de decisiones (Spector, 1986; Vanderslice et al., 1987). Si se les da control en sus tareas, los trabajadores también desarrollan mayor motivación de logro (Burger, 1987). La teoría de la “gran persona” acerca del liderazgo, que alguna vez fue popular, de que todos los grandes líderes comparten ciertas características, quedó desacreditada. Ahora sabemos que los estilos de liderazgo eficaces se refieren menos al gran “yo” que al gran “nosotros”. Los líderes eficaces representan, mejoran y defienden

la identidad de un grupo (Haslam et al., 2010). El liderazgo eficaz también varía según la situación. Los subordinados que saben lo que están haciendo quizá resientan trabajar bajo un liderazgo de tarea, en tanto que aquellos que no lo saben con probabilidad lo agradezcan. Sin embargo, los psicólogos sociales se preguntaron de nuevo si podría haber cualidades que señalen a un buen líder en muchas situaciones (Hogan et al., 1994). Los psicólogos sociales británicos Peter Smith y Monir Tayeb (1989) informan que algunos estudios hechos en India, Taiwán e Irán encontraron que los supervisores más eficaces en minas de carbón, bancos y oficinas de gobierno tuvieron altas puntuaciones en pruebas tanto de liderazgo de tarea como de liderazgo social. Se preocupan de manera activa de cómo progresa el trabajo y son sensibles a las necesidades de sus subordinados. Los estudios también revelan que muchos líderes eficaces de grupos de laboratorio, equipos de trabajo y grandes corporaciones no solo evitan el pensamiento grupal al ver con agrado las perspectivas diversas, sino que también exhiben los comportamientos que ayudan a volver persuasivos los puntos de vista de la minoría. Tales líderes engendran confianza al apearse de manera consistente a sus objetivos. Y a menudo exudan un carisma de confianza en sí mismos que despierta la alianza de sus seguidores (Bennis, 1984; House y Singh, 1987). Los líderes eficaces por lo común tienen una visión convincente de la situación deseada, en especial en épocas de estrés colectivo (Halevy et al., 2011). También tienen una capacidad para comunicar esa visión a los demás en lenguaje claro y sencillo y el suficiente optimismo y fe en su grupo para inspirar a los otros a que los sigan. Los individuos socialmente dominantes e influyentes también parecen competentes (lo sean o no) porque actúan como si lo fueran: hablando mucho (Anderson y Kilduff, 2009). En un análisis de 50 empresas holandesas, la moral más alta estaba en las organizaciones con directivos que inspiraban más a sus colegas “a trascender su interés personal en beneficio del colectivo” (De Hoogh et al., 2004). El liderazgo de este tipo, liderazgo transformador, motiva a los otros a identificarse y comprometerse con la misión del grupo. Los líderes transformadores, muchos de los cuales son extravertidos, carismáticos, vigorosos y confiados en sí mismos, articulan estándares elevados, inspiran a la gente a compartir su visión y ofrecen atención personal (Bono y Judge, 2004). En las organizaciones, los resultados frecuentes de ese tipo de liderazgo son una fuerza de trabajo más participativa, confiada y eficaz (Turner et al., 2002). Pero con seguridad los grupos también influyen a sus líderes. A veces, aquellos al frente de la manada solo perciben hacia dónde se dirigen. Los candidatos políticos saben cómo interpretar las

encuestas de opinión. Es más probable que se seleccione como líder a alguien que tipifica la perspectiva del grupo y es posible que se rechace como líder a alguien que se desvía de forma radical de las normas grupales (Hogg et al., 1998). En general, los líderes inteligentes permanecen con la mayoría y usan su influencia de manera prudente. En raras circunstancias, los rasgos correctos que se topan con la situación correcta llevan a la grandeza histórica, señala Dean Keith Simonton (1994). Para tener a un Winston Churchill, a un Thomas Jefferson, a un Abraham Lincoln o a un Martin Luther King, Jr., son necesarios la persona correcta en el lugar indicado y en el momento preciso. Cuando la combinación apropiada de inteligencia, habilidades, determinación, confianza en uno mismo y carisma social se encuentran con una oportunidad poco común, a veces el resultado es un campeonato, un premio Nobel o una revolución social.

3.14 LIDERAZGO COMUNITARIO TRANSFORMADOR

Como un ejemplo sorprendente del liderazgo transformador (consistente, confiado en sí mismo e inspirador), considere a Walt y Mildred Woodward. Durante la Segunda Guerra Mundial, y en las dos décadas posteriores, fueron dueños y editores del periódico de la Isla Bainbridge, en Washington. Desde esa isla, el 30 de marzo de 1942, salieron las primeras de casi 120 000 personas de origen japonés de la Costa Oeste para que los reubicaran en campos de internamiento. Con un aviso de seis días y resguardados por guardias armados, abordaron un transbordador y se los llevaron, dejando atrás un muelle lleno de llorosos amigos y vecinos (uno de los cuales era su agente de seguros y mi padre [DM]). “A pesar de su buena conducta desde el 7 de diciembre (día de Pearl Harbor), de sus derechos como ciudadanos, del reclutamiento de sus propios familiares para enlistarlos en nuestro ejército, y de la decencia estadounidense ¿cuál es la excusa para esta orden de evacuación tan arbitraria, tomada con demasiada premura?”, comentaron los Woodward en un editorial de 1942 en su Bainbridge Review. A lo largo de la guerra, los Woodward, solos entre todos los editores de periódicos de la Costa Oeste, siguieron expresando su oposición al internamiento. También reclutaron a su ex empleado de medio tiempo, Paul Ohtaki, para que escribiera una columna semanal en la que daba noticia acerca de los isleños encarcelados. Las historias de Ohtaki y de otros acerca de “El ‘abuelo Koura’ sufre pulmonía” y “Primer bebé de la isla nace en Manzanar” sirvieron como recuerdo de sus vecinos ausentes para aquellos que se quedaron, y prepararon el camino para cuando al fin regresaran a casa, lo cual contrastó con el prejuicio con el que se les recibió en otras

comunidades de la Costa Oeste donde los diarios apoyaron el internamiento y fomentaron la hostilidad contra los japoneses. Después de soportar la mordaz oposición, los Woodward vivieron lo suficiente como para que se les reconociera su valor, que se dramatizó en el libro y en la película *Mientras nieva sobre los cedros*. El 30 de marzo de 2004, en la colocación de la primera piedra del memorial nacional sobre el sitio de donde salió el transbordador, el ex interno y presidente de la comunidad de japoneses estadounidenses de la Isla Bainbridge, Frank Kitamoto, declaró que “este memorial también es para Walt y Millie Woodward, para Ken Myers, para Genevive Williams... y para tantos otros que nos apoyaron” y que desafiaron el traslado forzoso a riesgo de que se les llamara apátridas. “Walt Woodward dijo que si podemos suspender la Carta de Derechos para los estadounidenses de origen japonés, también se puede suspender para los estadounidenses gordos o de ojos azules”. Al reflexionar en el liderazgo transformador de los Woodward, el reportero principiante Ohtaki (1999) señaló que “en la Isla Bainbridge no hubo la hostilidad cuando regresaron los japoneses que se observó en otros sitios y creo que en gran medida se debe a los Woodward”. Cuando después les preguntaba: “¿Por qué lo hicieron, cuando pudieron haberlo dejado y no sufrir la indignación de algunos de sus lectores?”, ellos siempre le respondían: “Era lo correcto”.

3.15 HABILIDADES DE DIRECCION

Es muy posible que todas y cada una de las dimensiones que mencionan Chemers y Yukl deban concurrir en un jefe de Estado, que lo es además por la vía de la descendencia, sin necesidad de refrendo ni elección. En los múltiples artículos que se han publicado en la primavera de 2004 con motivo de la boda del heredero de la Corona española hay algunos que se detienen en un aspecto que ha constituido uno de los ejes del tema que nos ocupa: el problema, hemos dicho en algún momento de este capítulo, no reside en saber qué características concurren en una persona para llegar a ser líder, sino cómo una persona puede llegar a ser un líder eficaz. La educación, el aprendizaje y el entrenamiento de una persona que tiene el oficio de Príncipe y a quien le espera la tarea de ser Rey constituyó todo un programa de trabajo minuciosamente planificado, y diseñado con tiento y cuidado extremos. En uno de esos artículos, el periodista Jesús Rodríguez escribe en *El País Semanal* del 23 de mayo de 2004: «España es su trabajo. Hacerlo bien, su obsesión. Una tarea para la que Felipe de Borbón ha sido entrenado desde el día de su nacimiento y que ya comparte con Letizia, su esposa. Ésta es la historia de un heredero profesional, concienzudo y

prudente que lucha porque su esfuerzo tenga sentido y contenido». La Antropología nos ofrece ejemplos idénticos: el liderazgo de los grandes hombres está sometido a un proceso de aprendizaje que en algunos casos llega a ser tan minucioso como prolongado. Evans Pritchard relata el caso de los reyes y príncipes azande, en África Central; Marvin Harris el de los siuai, en las islas Salomón; Margaret Mead el de los arapesh, en Nueva Guinea, al lado de los siuai, de quienes nos cuenta lo siguiente: El aprendizaje de los «grandes hombres» Durante los primeros años de la adolescencia, los adultos clasifican en los jóvenes las cualidades en potencia, que les permitiría ser algún día «grandes hombres». La capacidad innata se divide, de un modo general, en tres categorías: «aquellos cuyos oídos y gargantas están abiertos», son los mejor dotados, los que comprenden la cultura y son capaces de expresar esa comprensión; «aquellos cuyos oídos están abiertos y las gargantas cerradas», hombres útiles y calmos, que saben, pero son callados y tímidos; y un grupo constituido por las dos cos clases de gente menos aprovechable: «Aquellos cuyos oídos están cerrados y las gargantas abiertas», y «aquellos cuyos oídos y gargantas están cerrados». Un muchacho de la primera clase recibe una preparación especial: se le asigna en su temprana adolescencia un buanyin o «socio para el intercambio», escogiéndolo entre los varones jóvenes de un clan, en el cual uno de sus parientes varones tiene un buanyin. [...] La relación entre los buanyin consiste en un entrenamiento para lograr la firmeza que un «gran hombre» debe poseer, considerada indeseable en un arapesh común [...]. Así, en una sociedad donde la norma es ser amable, cooperativo, desinteresado, donde nadie calcula cuánto le deben, y cada hombre caza para que otro coma, se encuentran individuos especialmente entrenados para conducirse de la manera diametralmente opuesta que se espera de los «grandes hombres» (Mead, 1982, pp. 40-42).

Ésa es la tónica del liderazgo. Ése es el liderazgo que verdaderamente nos interesa desde el punto de vista aplicado: aquel que puede ejercer cualquier persona con un proceso previo de aprendizaje, formación y entrenamiento. Como profesionales de la Psicología del siglo XXI es más que probable que alguna vez tengamos que hacer frente a la dirección grupos de trabajo, a diseñar estrategias desde un puesto de responsabilidad para garantizar la eficacia de una gran organización, o a formar a personas para que tengan éxito en su gestión directiva. La Psicología de los grupos en su vertiente organizativa nos ha venido ofreciendo varias posibilidades para convertir en aplicaciones prácticas los conocimientos teóricos. Esto ha sido especialmente frecuente en aquellas propuestas que han centrado su interés

en la eficacia del liderazgo. Veamos alguna de ellas como broche a este capítulo. Por empezar por una de las más renombradas, el propio Fred Fiedler diseñó en 1979 un programa de entrenamiento, el Leader Match Training, que incluía entre sus contenidos los tres siguientes temas: 1. Los líderes deben aprender a reconocer cuál es su estilo preferente de liderazgo, si el orientado a la tarea, o el centrado en la relación. 2. Los líderes deben aprender a descifrar las condiciones de la situación en la que deben actuar y saber hasta qué punto ésta puede serles favorable o no (control situacional) para ejercer un tipo de liderazgo u otro. 3. Por último, es necesario entrenar para encontrar la mejor combinación de ambos factores: el estilo de liderazgo y las condiciones de la situación. También en el campo de las organizaciones, Francisco Gil y Miguel García Saiz han enumerado las que entienden que son las habilidades de dirección más importantes: 1. Habilidades sociales de dirección. Parece no haber duda de que este componente directivo tiene directamente que ver con todas aquellas cuestiones que hemos estado viendo al lado de la orientación hacia las personas. Se trata de habilidades interpersonales centradas en el establecimiento de contactos con los miembros de la organización, con la relación y la comunicación con cada uno de ellos. 2. Las habilidades de autopresentación tendrían mucho que ver con lo que Chemers denomina proyección de la imagen del líder, que abarca asuntos de gran relevancia y solera en el campo del funcionamiento grupal. Los directivos, escriben los autores, «son personas a las que se les exige una imagen adecuada al rol que representan (deben cumplir las expectativas que los demás asocian a su rol); es necesario por tanto que tengan un especial cuidado en conseguirlo, controlando la imagen que proyectan e intentando establecer condiciones que minimicen el efecto de los factores de sesgo» (Gil y García Saiz, 1993, p. 35). 3. Habilidades de supervisión: todas aquellas dirigidas a la planificación, a la evaluación y al control, en los términos que aparecen en el Cuadro 5.8. Tendrán mucho en común con un estilo de liderazgo preocupado por la tarea y su ejecución eficaz. 4. Habilidades de dirección de grupos. Aunque parezca una redundancia, no lo es. Una de las cualidades de un directivo es que sepa trabajar en grupo, habida cuenta de que ésta va a ser parte de su actividad. Lo que nos ofrece John Adair en el Cuadro 5.8 sería un listado de las habilidades que se requieren para tener éxito en la dirección de grupos. 5. Habilidades de negociación como una herramienta imprescindible para hacer frente a los conflictos que surjan en el seno del grupo o la organización. El listado de habilidades de negociación es amplio, y pasa por no menos de tres condiciones: escucha activa, abordar problemas y no

personas, saber ponerse en el lugar de cada una de las partes y buscar el compromiso. 6. Habilidades asertivas: habilidades para expresar y comunicar con claridad y con respeto a otra persona deseos, necesidades y decisiones que pueden afectarle. «Los directivos asertivos son aquellos que comunican de forma franca todo lo que consideran que deben decir a sus subordinados, pero respetando a la vez el derecho de aquéllos para exponer sus propias opiniones y/o alegaciones» (Gil y García Saiz, 1993, p. 80). Pasando al campo algo más concreto y restringido de los equipos de trabajo, la propuesta de John Adair sigue gozando de una gran presencia en el campo aplicado. En un campo tan distinto al de las organizaciones como es el de la intervención social, sabemos (Rezsohasy, 1988) que para que una persona pueda actuar con éxito de facilitador en el desarrollo de programas de intervención social, debería combinar las siguientes características: 1. Ser un símbolo: encarnar los valores fundamentales de la comunidad e identificarse con los objetivos que ésta se asigna. 2. Ser una persona de síntesis: animar la participación, consultar, preparar y hacer madurar las decisiones compartiendo sus conocimientos, distribuyendo responsabilidades y conservando las peculiaridades de la comunidad y su equilibrio cultural. 3. Ser creador de un clima de confianza: generar un clima que favorezca el desarrollo de las potencialidades de todos los colaboradores. 4. Presidir la ejecución de las decisiones: actuar como administrador y responsable del desarrollo de las acciones.

UNIDAD IV

4.1 LA PSICOLOGIA SOCIAL EN LA PRACTICA CLINICA

Una comisión de libertad condicional entrevista a un violador convicto y se pregunta si deberían liberarlo. Un psicólogo clínico valora si su paciente presenta una ideación suicida grave. Un médico se percata de los síntomas de su paciente y piensa si debe recomendar una prueba invasiva. Un trabajador social se pregunta si la amenaza que escuchó un niño es una broma machista, un arrebató que solo ocurrirá una vez o una señal que indica que hay un posible asesino en la escuela. Todos estos profesionales deben decidir si emiten sus juicios de manera subjetiva u objetiva. ¿Deberían atender a sus instintos subjetivos, sus corazonadas, sus propios conocimientos? ¿O deberían basarse en los conocimientos objetivos inscritos dentro de fórmulas, análisis estadísticos y predicciones computarizadas? En la competencia entre el corazón y la cabeza, la mayoría de los psicólogos clínicos prefieren su corazón. Escuchan los susurros de su experiencia, a esa vocecita interna que les indica una pista. Prefieren no dejar que los fríos cálculos determinen el futuro de los cálidos seres humanos. Tienen muchas más probabilidades que los psicólogos no clínicos (y más orientados a la investigación) de aceptar “formas de conocimiento” no científicas. Los sentimientos superan las fórmulas. Los juicios clínicos también son juicios sociales, señaló el connotado psicólogo social-clínico James Maddux (2008). Indica que la construcción social de la enfermedad mental funciona así: alguien observa un patrón de pensamiento y acción atípico o indeseable. Un grupo poderoso observa la conveniencia y la utilidad de diagnosticar y tratar este problema y, en consecuencia, le asigna un nombre. La noticia de la “enfermedad” se difunde y la gente empieza a verla en sí misma o en sus familiares. Y así es como nacieron el trastorno dismórfico corporal (para aquellos que se preocupan por un defecto en la apariencia), el trastorno oposicionista desafiante (para niños pequeños que hacen berrinches), el trastorno del deseo sexual hipoactivo (para aquellos que no quieren tener relaciones sexuales con la suficiente frecuencia) o el trastorno orgásmico (para quienes casi nunca tienen orgasmos o los tienen muy pronto). “La ciencia médica no se devalúa al reconocer que los conceptos de salud y enfermedad son constructos sociales —destacó Maddux—, como tampoco la ciencia de la economía se deprecia por reconocer que los conceptos de pobreza y riqueza son constructos sociales”. Como fenómenos sociales, los juicios clínicos son vulnerables a las correlaciones ilusorias, la confianza excesiva engendrada por los juicios a posteriori y los diagnósticos confirmados

por sí mismos (Garb, 2005; Maddux, 1993). Por ejemplo, en una encuesta con 129 clínicos practicantes, la mayoría creían que su desempeño estaba en el percentil 80 y ninguno creía que estuviera por debajo del percentil 50, lo cual es un ejemplo clásico de conceptos de la psicología social como el de sesgo de exceso de confianza y en beneficio propio (Walfish et al., 2012). Veamos por qué alertar a los profesionales de la salud mental sobre la manera en que la gente se forma impresiones correctas (y equivocadas) podría ayudar a evitar los errores graves de juicio (McFall, 1991, 2000)

4.2 CORRELACIONES ILUSORIAS, RETROSPECTIVA Y EXCESO DE CONFIANZA

Resulta tentador observar correlaciones ilusorias cuando no existen. Si esperamos que dos cosas se asocien, por ejemplo, cuando creemos que las premoniciones predicen sucesos, es fácil percibir correlaciones ilusorias. Incluso al mostrárenos datos aleatorios, es posible que notemos y recordemos ocasiones en que las premoniciones y los sucesos se relacionan por coincidencia y que olvidemos todos los casos en que las premoniciones no se confirman y cuando los sucesos ocurren sin una premonición anterior. Como todos nosotros, es posible que los clínicos perciban correlaciones ilusorias. Imagine que Mary, una psicoterapeuta, espera que las personas con trastornos sexuales den ciertas respuestas a la prueba de manchas de tinta de Rorschach. Al pensar en su propia experiencia con sus pacientes, podría creer que ha sido testigo de tal asociación, pero podría ser que haya olvidado las veces en que no se ajustó a sus expectativas. Para descubrir cuándo tal percepción es una correlación ilusoria, la ciencia psicológica ofrece un método simple: pedir a un clínico que aplique e interprete la prueba, y pedir a otro que evalúe los rasgos o síntomas de la misma persona. Repita este proceso con muchas personas. ¿Los resultados de la prueba se correlacionaron de hecho con los síntomas reportados? Por supuesto que, algunas pruebas son predictivas; otras, como las manchas de tinta de Rorschach y la prueba del dibujo de la figura humana, tienen correlaciones bastante más débiles que las que suponen sus usuarios (Lilienfield et al., 2000, 2005). Entonces, ¿por qué los psicólogos clínicos siguen expresando confianza en pruebas poco informativas o ambiguas? Los experimentos pioneros de Loren Chapman y Jean Chapman (1969, 1971) nos ayudaron a ver el porqué. Invitaron a estudiantes universitarios y a clínicos profesionales a estudiar algunos desempeños y diagnósticos de pruebas. Si los estudiantes o los profesionales esperaban una asociación particular, en general la percibían. Por ejemplo, los psicólogos

clínicos que creían que solo las personas suspicaces dibujan ojos peculiares en la prueba del dibujo de la figura humana, percibían esa relación: aunque se les mostraran casos en los que las personas suspicaces dibujaban ojos peculiares con menos frecuencia que las personas no suspicaces. Si creían en una relación, tenían mayor probabilidad de notar los casos de confirmación. Con toda justicia para los psicólogos clínicos, el pensamiento ilusorio también ocurre entre analistas políticos, historiadores, comentaristas deportivos, directores de personal, corredores de bolsa y muchos otros profesionales, incluyendo los psicólogos dedicados a la investigación. Como investigadores, a menudo no hemos tenido conciencia de los defectos de nuestros análisis teóricos. Estamos tan dispuestos a suponer que nuestra idea de la verdad es la verdad, que, sin importar cuánto nos esforcemos, no podemos ver nuestros propios errores. Los autores hemos leído docenas de revisiones de nuestros propios manuscritos y hemos sido revisores de docenas de trabajos de otros. Nuestra experiencia es que es mucho más fácil descubrir los errores de razonamiento de alguien más que percibir los propios.

RETROSPECTIVA Y EXCESO DE CONFIANZA Si alguien que conocemos se suicida, ¿cómo reaccionamos? Una reacción común es pensar que nosotros, o aquellos cercanos a la persona, deberíamos haber sido capaces de predecir y, por ende, de prevenir el suicidio: “¡Debimos haberlo sabido!” En retrospectiva, podemos ver las señales suicidas y los ruegos por ayuda. Un experimento dio a los participantes una descripción de una persona depresiva. A algunos de los participantes se les dijo que luego la persona se había suicidado, mientras que a otros no se les dijo esto. En comparación con aquellos a quienes no se informó del suicidio, los que sí recibieron esta información mostraron una mayor probabilidad de decir que “era de esperarse” (Goggin y Range, 1985). Es más, su opinión sobre la familia de la víctima fue más negativa. Después de una tragedia, el fenómeno de “debería haberme dado cuenta” puede provocar sentimientos de culpa en familiares, amigos y terapeutas. David Rosenhan (1973) y siete colaboradores proporcionaron un notable ejemplo de las explicaciones retrospectivas propensas a errores. Para probar los discernimientos clínicos de profesionales de salud mental, cada uno de ellos hizo una cita en la recepción de diferentes hospitales psiquiátricos y se quejaron de “oír voces”. Aparte de dar nombres y profesiones falsas, fueron totalmente sinceros en el informe de sus historias de vida y estados emocionales, y no exhibieron síntomas adicionales. A la mayoría se les diagnosticó esquizofrenia y los hospitalizaron de dos a tres semanas. Después, los

clínicos del hospital buscaron incidentes tempranos en las historias vitales de los pseudopacientes y en sus comportamientos en el hospital que “confirmaron” y “explicaron” el diagnóstico. Rosenhan habla de un pseudopaciente que le explicó verazmente al entrevistador que tuvo una relación estrecha con su madre durante la infancia, pero que estaba bastante alejado de su padre. Sin embargo, durante la adolescencia y con posterioridad, su padre se volvió su amigo cercano, mientras que su relación con su madre se enfrió. Su relación actual con su esposa era característicamente cercana y amorosa. Aparte de discusiones ocasionales, las fricciones eran mínimas. Rara vez había dado nalgadas a sus hijos. El entrevistador, que “sabía” que la persona sufría esquizofrenia, explicó el problema de este modo: Este varón blanco de 39 años... manifiesta antecedentes lejanos de considerable ambivalencia en sus relaciones cercanas, que comenzó en la temprana infancia. Una relación afectuosa con su madre se enfrió durante su adolescencia. La relación distante con su padre se describe como más intensa con el transcurso del tiempo. Presenta ausencia de estabilidad afectiva. Sus intentos por controlar sus emociones con su esposa e hijos se interrumpen por arrebatos de enojo y, en el caso de los niños, por nalgadas. Aunque indica que tiene varios buenos amigos, también se percibe una considerable ambivalencia en esas relaciones. Después, Rosenhan les dijo a algunos miembros del personal (que estaban enterados de su polémico experimento, pero dudaban de que tales errores pudieran ocurrir en su hospital) que durante los siguientes tres meses, uno o más pseudopacientes buscarían internarse en su hospital. Luego de los tres meses, pidió al personal que supusiera cuál de los 193 pacientes internados durante ese tiempo era realmente pseudopaciente. De los 193 ingresos, 41 fueron considerados como pseudopacientes por al menos uno de los miembros del personal. En realidad ninguno lo era.

4.3 INTUICION CLINICA FRENTE A PREDICCIÓN ESTADÍSTICA

En vista de estas tendencias retrospectivas y confirmatorias de los diagnósticos, la mayoría de los clínicos y entrevistadores expresan mayor confianza en sus evaluaciones intuitivas que en los datos estadísticos (como el uso de datos anteriores sobre calificaciones y puntuaciones de aptitud para pronosticar el éxito en estudios de posgrado o profesionales). Sin embargo, cuando los investigadores comparan la predicción estadística con la predicción intuitiva, en general las estadísticas ganan. Las predicciones estadísticas son en realidad poco

confiables. Pero la intuición humana, incluso de expertos, es incluso menos confiable (Faust y Ziskin, 1988; Meehl, 1954; Swets et al., 2000). En un metaanálisis de 36 estudios sobre juicios de profesionales clínicos, solo hubo una leve correlación entre la confianza que tenían en sus juicios y la precisión de estos (Miller et al., 2015). Tres décadas después de demostrar la superioridad de la predicción estadística sobre la intuitiva, Paul Meehl (1986) encontró que la evidencia era más fuerte que nunca: No existe controversia en ciencias sociales que muestre [tantos] estudios que vayan uniformemente en la misma dirección que este [...] Cuando pones por delante 90 investigaciones que predicen de todo, desde el resultado de juegos de fútbol hasta diagnósticos de enfermedad hepática, y cuando apenas puedes encontrar media docena de estudios que muestren aunque sea una débil tendencia a favor de los clínicos, es momento de llegar a una conclusión práctica. Un equipo de investigación de la Universidad de Minnesota llevó a cabo un metaanálisis de 134 estudios en los que los profesionales intentaron pronosticar el comportamiento humano o emitir diagnósticos psicológicos o médicos (Grove et al., 2000). En solo ocho de los estudios la predicción clínica superó la predicción “mecánica” (estadística). En ocho ocasiones más (63 estudios), la predicción estadística fue superior (el resto quedó casi a la par). Ah, pero ¿los clínicos tendrían resultados diferentes si se les diera oportunidad de hacer una entrevista de primera mano? Sí, informaron los investigadores: al permitir las entrevistas, los clínicos tuvieron un desempeño significativamente peor. “Es justo decir que ahora ‘el balón está en la cancha de los clínicos’ —concluyeron los investigadores—. En vista del déficit general en la precisión de los clínicos en comparación con la predicción mecánica, la prueba recae ahora en manos de los defensores de la predicción clínica, quienes han de mostrar que las predicciones de los clínicos son más [precisas o rentables]”. Daniel Kahneman (2011, p. 223) señala que ahora contamos con unos 200 estudios que comparan la predicción clínica y la estadística, la mayoría de los cuales favorecen a esta última, en tanto que en el resto llega a un empate. Estos incluyen esfuerzos por pronosticar: □ resultados médicos: longevidad de pacientes con cáncer, estancias hospitalarias, diagnósticos cardiacos, susceptibilidad de los bebés al síndrome de muerte súbita del lactante, □ resultados económicos: éxito de nuevos negocios, riesgos crediticios, satisfacción profesional, □ resultados de instancias gubernamentales: evaluaciones de padres sustitutos, reincidencia de delincuentes juveniles, conducta violenta, y □ otros resultados diversos: ganadores en el fútbol americano, precios del vino de Burdeos. ¿Qué pasaría si combináramos la

predicción estadística con la intuición clínica? ¿Si les diéramos a los clínicos profesionales la predicción estadística del desempeño académico futuro de una persona o su riesgo de violar la libertad condicional o de suicidarse, y les pidiéramos que refinaran o mejoraran la predicción? Lamentablemente, en los pocos estudios donde esto se ha hecho, la predicción fue mejor si se ignoraban las “mejorías” (Dawes, 1994). Entonces, ¿por qué tantos clínicos siguen interpretando la prueba de manchas de tinta de Rorschach y ofrecen predicciones intuitivas sobre individuos en libertad bajo palabra, riesgos de suicidio y probabilidad de abuso infantil? En parte por mera ignorancia, señala Meehl, pero también en parte por “concepciones equívocas de la ética”. Si intento pronosticar algo importante sobre un estudiante universitario, o un delincuente o un paciente depresivo a través de medios ineficientes en lugar de eficientes, y al mismo tiempo, le cobro al individuo o al contribuyente 10 veces más de lo que necesitaría para alcanzar una mayor precisión predictiva, esa no es una práctica ética razonable. El hecho de que a mí, como emisor de la predicción, me parezca mejor, más afectuoso y tierno es una excusa bastante mezquina. Tales palabras son impactantes. ¿Meehl (quien no descartó por completo la destreza clínica) subestimó las intuiciones de los expertos? Para ver por qué sus hallazgos son aparentemente válidos, considere la evaluación de potencial humano de los entrevistadores para admisiones en posgrado. Dawes (1976) explicó por qué es tan frecuente que la predicción estadística sea superior a la intuición de un entrevistador cuando se predicen ciertos resultados, como el éxito en la escuela de posgrado: ¿Qué nos hace pensar que podemos hacer un mejor trabajo de selección entrevistando (a los estudiantes) durante media hora de lo que lograríamos sumando las variables relevantes (estandarizadas), como el promedio general de calificaciones (GPA) en pregrado, la puntuación del examen de ingreso a posgrado (GRE) y, quizá, las valoraciones de las cartas de recomendación? La explicación que me parece más razonable reside en la sobrevaluación de nuestra capacidad cognitiva. Y en realidad es arrogancia cognitiva. Consideremos, por ejemplo, qué constituye un GPA. Debido a que para la mayoría de los solicitantes de ingreso a posgrado, este promedio se basa en cuando menos tres y medio años de estudios de pregrado, es una medida combinada que proviene de un mínimo de 28 cursos y, quizás con la popularidad del sistema de trimestres, de hasta 50 cursos... Sin embargo, se supone que usted y yo, al mirar un expediente o entrevistar a alguien durante media hora, somos capaces de formarnos una mejor impresión que aquella basada en tres y medio años de evaluaciones

acumulativas de 20 a 40 profesores... Finalmente, si deseamos ignorar el GPA, en apariencia la única razón para hacerlo es porque creemos que el candidato es en particular brillante, aunque su récord quizá no lo muestre. ¿Qué mejor evidencia podemos tener de esa brillantez que una puntuación en una prueba cuidadosamente diseñada para medir aptitudes? ¿En realidad creemos que estamos mejor equipados para evaluar tal aptitud que el Educational Testing Service (Servicio de Evaluación Educativa), a pesar de sus defectos? La conclusión, argumentó Dawes (2005) después de tres décadas de insistir en ese punto, es que, al carecer de evidencia, el uso de la intuición clínica en lugar de la predicción estadística “es simplemente antiético”. Sin embargo, los psicólogos pueden ofrecer predicciones útiles basadas en estudios que examinan comportamientos pasados específicos. Así ocurrió cuando los psicólogos Melissa Dannelet y Carl Redick evaluaron a Maurice Clemmons, quien estaba en una cárcel de Tacoma, Washington, acusado de violación y agresión. Basados en parte en “la violencia previa, temprana edad cuando se presentó el primer incidente violento, inestabilidad en las relaciones y antecedentes de deficiencias en la supervisión”, Dannelet y Reck predijeron que Clemmons estaba en “riesgo de cometer actos criminales futuros que pondrían en riesgo la protección y seguridad pública debido a comportamientos ilícitos anteriores” (AP, 2009; Logan, 2016). Seis semanas después, luego de que se liberó bajo fianza, Clemmons se acercó a cuatro oficiales de policía que trabajaban en sus laptops en una cafetería, y les disparó y mató.

4.4 SOLEDAD

Si la depresión es el resfriado común de los trastornos psicológicos, entonces la soledad es el dolor de cabeza. La soledad es una concienciación dolorosa de que nuestras propias relaciones sociales son menos numerosas o significativas de lo que deseamos. Con la pérdida de seres queridos, la soledad aumenta en la última parte de la vida; sin embargo, es emocionalmente más dolorosa en la adultez temprana (Böger y Huxhold, 2018; Russo, 2018). La identidad y las relaciones sociales ayudan a proteger de la depresión a la gente (Cruwys et al., 2014). Empero, en las culturas modernas, las relaciones sociales estrechas son menos numerosas. Una encuesta nacional reveló que, en el curso de dos décadas, hubo una disminución de un tercio en el número de personas con las que los estadounidenses pueden discutir asuntos importantes. Es más, la cifra de hogares estadounidenses integrados por una persona aumentó de 5% durante el decenio de 1920 a 27% en 2013 (Henderson, 2014). Canadá, Australia y los países europeos han experimentado una multiplicación similar

en hogares de un solo integrante (Charnie, 2017). En 2018, el primer ministro británico respondió a un informe de nueve millones de británicos solitarios nombrando un “Ministerio de la Soledad” (BBC, 2018). Como la depresión, la soledad también tiene influencia genética; los gemelos idénticos tienen mayor probabilidad que los gemelos fraternos de compartir una soledad de moderada a extrema (Bartels et al., 2008; Boomsma et al., 2006). Sentirse solo y excluido Pero la soledad no tiene que coincidir con estar solo. Uno puede sentirse solitario en medio de una fiesta. “En Estados Unidos hay soledad, pero no se está solo —se lamentaba Mary Pipher (2003)—. Hay multitudes, pero no existe comunidad”. La hija de Pipher señaló que en Los Ángeles “me rodean 10 millones de personas, pero nadie conoce mi nombre”. Al carecer de relaciones interpersonales y sentirse sola (o cuando se provoca esa misma sensación en un experimento), la gente puede compensar viendo cualidades semejantes a las humanas en objetos, animales y seres sobrenaturales, en quienes encuentran compañía (Epley et al., 2008). Uno puede estar completamente solo, como yo [DM] me encuentro al escribir estas palabras en la soledad de la oficina aislada de una torrecilla en una universidad británica a 8 000 kilómetros de mi hogar, sin sentirse solitario. La sensación de soledad implica sentirse excluido de un grupo, sin el amor de quienes le rodean, incapaz de compartir sus propias preocupaciones, percibiéndose como diferente y alejado de aquellos en su entorno (Beck y Young, 1978; Davis y Franzoi, 1986). Tener conocidos solitarios aumenta la probabilidad de sentirse solo (Cacioppo et al., 2009). La soledad tiende a ocurrir en grupos sociales, a medida que sus pensamientos y comportamientos negativos se propagan. Por tanto, no es sorpresa que la soledad aumente el riesgo de sufrir depresión, dolor y fatiga en el futuro (Jaremka et al., 2013). La soledad también aumenta el riesgo de problemas de salud. Afecta las hormonas de estrés, la actividad inmunitaria y la inflamación. Por ende, la soledad pone a la gente en mayor riesgo no solo de depresión y suicidio, sino también de hipertensión, cardiopatía, deterioro cognitivo y alteraciones del sueño (Cacioppo et al., 2014). Un compendio de datos de más de 300000 personas en 148 estudios mostró que el aislamiento social aumentó el riesgo de muerte más o menos lo mismo que el tabaquismo y más que la obesidad y la inactividad (Holt-Lunstad et al., 2010). La soledad, que se puede evocar por una mirada fría y un desprecio, se siente literalmente como frío. Cuando recuerdan una experiencia de exclusión, las personas estiman una temperatura ambiente más baja que cuando piensan en ser incluidas. Después de ser excluido en un juego de pelota, la gente muestra una mayor

preferencia por alimentos y bebidas calientes (Zhong y Leonardelli, 2008). Tales sentimientos pueden ser adaptativos. La soledad le indica a la gente que busque relaciones interpersonales, las cuales facilitan la supervivencia. Incluso cuando la soledad despierta la nostalgia, un anhelo del pasado sirve para recordarle a las personas sus vínculos (Zhou et al., 2008). La interacción social frente a frente parece aliviar mejor la soledad que la conexión electrónica de las redes sociales, que de hecho puede aumentar la soledad. La gente que pasa más tiempo en Facebook también se siente más aislada en un sentido social y más solitaria (Primack et al., 2017; Song et al., 2014). Un estudio longitudinal encontró que el uso de Facebook condujo a la soledad, en lugar de que la soledad conduzca al uso de Facebook (Kross et al., 2013). Cuando los amigos se comunican en persona, sienten una cercanía emocional significativamente mayor que cuando se comunican por vía electrónica (Sherman et al., 2013). A medida que los estudiantes de educación media empezaron a pasar menos tiempo con los demás en persona, y más tiempo en las redes sociales, durante la segunda década de este siglo, su sensación de soledad aumentó en forma notable (Twenge y Campbell, 2018).

4.5 ANSIEDAD Y TIMIDEZ

La timidez es la ansiedad social marcada por la cohibición y la preocupación acerca de lo que piensen los demás (Anderson y Harvey, 1988; Asendorpf, 1987; Carver y Scheier, 1986). Someterse a una entrevista para un empleo por el que se siente gran deseo, salir con alguien por primera vez, entrar en una habitación llena de desconocidos, presentarse frente a un público importante o dar un discurso (una de las fobias más comunes) puede causar que casi cualquiera se sienta ansioso. Pero algunas personas sienten ansiedad en casi cualquier situación en la que puedan sentir que se les evalúa, aunque se refiera a salir a comer con un compañero de trabajo. Para estas personas, la ansiedad es más un rasgo de personalidad que un estado temporal.

Dudar de nuestras propias capacidades en situaciones sociales

¿Qué provoca que nos sintamos ansiosos en situaciones sociales? ¿Por qué algunas personas están atrapadas en la prisión de su propia ansiedad social? Barry Schlenker y Mark Leary (1982, 1985; Leary y Kowalski, 1995) responden a estas preguntas aplicando la teoría de la autopresentación. Esta teoría supone que ansiamos presentarnos de modos que dejen una buena impresión. En consecuencia, sentimos ansiedad social cuando estamos motivados a

impresionar a los demás, pero dudamos de nosotros mismos. Este simple principio ayuda a explicar una variedad de hallazgos de la investigación, cada uno de los cuales puede sonar verdadero en su experiencia. Nos sentimos más ansiosos cuando estamos: □ con personas importantes, de estatus elevado; personas cuyas impresiones de nosotros nos importan; □ en un contexto de evaluación, como cuando tenemos una primera entrevista; □ cohibidos (como le pasa con frecuencia a las personas tímidas) con nuestra atención enfocada en nosotros mismos y en qué impresión dejamos; □ enfocados en algo esencial para nuestra autoimagen, como cuando un profesor universitario presenta su investigación ante sus colegas en una convención profesional; □ en situaciones novedosas o no estructuradas, como en el primer baile de la escuela o en la primera cena formal, donde no estamos seguros de las reglas sociales. Para la mayoría de la gente, la tendencia en todas esas situaciones es protegerse a sí misma con cautela; evitar temas que revelen su propia ignorancia; ser circunspecto acerca de uno mismo; ser poco asertivo, agradable y sonriente. Irónicamente, tales preocupaciones que provocan ansiedad por dejar una buena impresión a menudo dan una mala impresión (Broome y Wegner, 1994; Meleshko y Alden, 1993). Sin embargo, con el tiempo es frecuente que los demás sientan agrado por las personas tímidas. Su falta de egoísmo, su modestia, sensibilidad y discreción son atractivas (Gough y Thorne, 1986; Paulhus y Morgan, 1997; Shepperd et al., 1995).

4.6 ESTRÉS Y ENFERMEDAD

La indicación más clara de los efectos de la desesperanza (aprendida) proviene de experimentos que someten a sujetos animales a choques eléctricos leves, pero incontrolables, ruidos intensos o hacinamiento. Tales experiencias no causan enfermedades como el cáncer, pero sí reducen la resistencia del organismo. Es más frecuente que las ratas inyectadas con células cancerosas desarrollen tumores y mueran por su causa si también reciben choques ineludibles (en lugar de choques eludibles o ningún choque). Es más, en comparación con ratas jóvenes que reciben choque controlados, aquellas a las que les aplican choques incontrolables tienen una probabilidad dos veces mayor de desarrollar tumores en la adultez si se les inyectan células cancerosas y se les administra otra ronda de choques (Visintainer y Seligman, 1985). Los animales que aprenden la desesperanza reaccionan más pasivamente y los análisis de sangre revelan una respuesta inmunitaria debilitada. Hay una gran distancia entre las ratas y los humanos. Sin embargo, un creciente conjunto de evidencias revela que las personas que atraviesan por experiencias sumamente

estresantes se vuelven más vulnerables a la enfermedad (Seegerstrom y Miller, 2004). El estrés no es lo que nos enferma, pero sí desvía la energía de nuestro sistema inmunitario que lucha contra las enfermedades, dejándonos más vulnerables a las infecciones y tumores malignos (Cohen, 2002, 2004). La muerte de un cónyuge, el estrés del aterrizaje de un vuelo espacial, incluso la tensión de un examen semanal se han asociado con la depresión de las defensas inmunitarias (Jemmott y Locke, 1984). Considere lo siguiente:

□ El estrés magnifica la gravedad de las infecciones respiratorias y de los síntomas experimentados por voluntarios que han accedido a que se les infecte con un virus del resfriado (Cohen et al., 2003, 2006, 2012; Pedersen et al., 2010).

□ Las parejas de recién casados que se disgustan mientras discuten problemas sufrieron más supresión del sistema inmunitario al día siguiente (Kiecolt-Glaser et al., 1993). Cuando la gente se estresa debido a conflictos maritales, las lesiones por punción causadas en el laboratorio requirieron un día o dos más para sanar (Kiecolt-Glaser et al., 2005). Algunos estudios en 11 países que dieron seguimiento a 6.5 millones de vidas a lo largo del tiempo revelan que, entre varones y jóvenes adultos, el divorcio aumenta el riesgo posterior de muerte temprana (Sbarra et al., 2011).

□ El estrés laboral puede ser literalmente descorazonador. En un estudio que dio seguimiento a 17 415 mujeres estadounidenses de mediana edad, los investigadores encontraron que el estrés laboral importante pronosticó 88% de aumento en riesgo de infartos al miocardio (Slopen et al., 2010). En Dinamarca, un estudio con 12 116 enfermeras encontró que aquellas que informaron presiones laborales “demasiado fuertes” tuvieron 40% de aumento en riesgo de cardiopatía (Allesøe et al., 2010).

□ El estrés aumenta la producción de proteínas inflamatorias. En consecuencia, aquellos que experimentan estrés social, incluyendo niños criados dentro de familias abusivas, son más propensos a respuestas inflamatorias (Dickerson et al., 2009; Miller et al., 2011). La inflamación lucha contra las infecciones, pero la inflamación persistente contribuye al asma, obstrucción de las arterias y depresión. Los investigadores incluso han descubierto mecanismos moleculares epigenéticos en los cuales el estrés, en algunas personas, activa genes que controlan la inflamación (Cole et al., 2010).

4.7 ENTRENAMIENTO EN HABILIDADES SOCIALES

La depresión, la soledad y la timidez no son únicamente problemas que estén en la mente de alguien. Estar cerca de una persona depresiva puede ser irritante y deprimente. Como sospechan las personas solitarias y tímidas, es posible que de hecho den una impresión poco agradable en situaciones sociales. Resulta irónico que mientras más buscan dar una buena impresión las personas preocupadas por sí mismas, más posible es que sus esfuerzos resulten contraproducentes (Lun et al., 2011). Aquellos que en lugar de ello se enfocan en apoyar a otras personas, a menudo disfrutan de obtener a cambio el aprecio de los demás. En estos casos, el entrenamiento en habilidades sociales puede ser útil. A través de la observación y, luego, por medio de la práctica, la persona puede desarrollar la confianza para comportarse de manera más eficiente en otras situaciones. A medida que la persona empieza a disfrutar de las recompensas de comportarse con mayor habilidad, se desarrolla una autopercepción más positiva. Frances Haemmerlie y Robert Montgomery (1982, 1984, 1986) lo demostraron en varios estudios alentadores con estudiantes universitarios tímidos y ansiosos. Aquellos que eran inexpertos y se sentían ansiosos en compañía de personas del sexo opuesto podían decirse a sí mismos: “no salgo mucho en pareja, por lo que debo ser socialmente incapaz, así que no debería tratar de entablar contacto con nadie”. Para revertir esta secuencia negativa, Haemmerlie y Montgomery persuadieron a tales estudiantes para que iniciaran interacciones agradables con personas del sexo opuesto. En un experimento, algunos varones universitarios respondieron a cuestionarios de ansiedad social y luego acudieron al laboratorio en dos días diferentes. En cada uno de los días, disfrutaron de conversaciones de 12 minutos con seis mujeres jóvenes. Los hombres pensaban que las mujeres también eran participantes pero, de hecho, eran cómplices del experimentador a las que se había pedido que llevaran una conversación natural, positiva y amistosa con cada uno de los hombres. El efecto de esta conversación de dos horas y media fue notable. Como después escribió uno de los participantes: “nunca había conocido a tantas chicas con las que pudiera tener una buena conversación. Después de platicar con unas cuantas de ellas, mi confianza aumentó al grado en que ya no noté que me sintiera nervioso como antes”. Tales comentarios recibieron el apoyo de una diversidad de medidas. A diferencia de los hombres en la condición de control, aquellos que pasaron por la conversación informaron una ansiedad considerablemente menor al estar cerca de mujeres cuando se les volvió a someter a prueba en periodos de una semana y seis meses después. Al colocárseles solos en una habitación junto con una desconocida atractiva, también

tuvieron mayor probabilidad de iniciar una conversación. Fuera del laboratorio, empezaron a salir en forma ocasional en citas románticas. Haemmerlie y Montgomery notaron que esto no solo ocurrió sin ningún tipo de orientación psicológica, sino que bien podría haber sucedido porque no hubo esa orientación. Al comportarse con éxito por sí mismos, los hombres podían percibirse ahora como competentes desde el punto de vista social. Aunque siete meses después los investigadores informaron los detalles del experimento a los participantes, para ese momento los hombres presumiblemente habían disfrutado del suficiente éxito social como para mantener sus atribuciones internas al respecto. “Nada tiene tanto éxito como el éxito —concluyó Haemmerlie (1987)—, ¡siempre y cuando no existan factores externos que el paciente pueda usar como excusa para dicho éxito!”.

4.8 USO DE PSICOTERAPIA COMO INFLUENCIA SOCIAL

Los psicólogos aceptan cada vez más la idea de que la influencia social (que una persona afecte a otra) es el punto central de la terapia. Stanley Strong (1991) ofreció un ejemplo prototípico: una mujer de treinta y tantos años llega con un terapeuta diciéndole que se siente deprimida. El terapeuta sondea amablemente sus sentimientos y su situación. La mujer explica su indefensión y las demandas de su marido. Aunque admira su devoción, el psicoterapeuta le ayuda a percatarse de la manera en que asume la responsabilidad de los problemas de su marido. Ella protesta, pero el terapeuta persiste. Con el tiempo, ella se da cuenta de que es posible que su marido no sea tan frágil como ella suponía. Empieza a darse cuenta de que puede respetar tanto a su marido como a sí misma. Junto con el terapeuta, planea estrategias para cada nueva semana y al final de una larga cadena de influencias recíprocas entre terapeuta y paciente, la mujer deja de sentirse deprimida y sale equipada con nuevas maneras de comportarse. Los análisis de la influencia psicoterapéutica se han enfocado en el modo en que los terapeutas establecen de manera verosímil su destreza y confiabilidad, en cómo su credibilidad aumenta su influencia y en cómo la interacción afecta el pensamiento de su paciente (McNeill y Stoltenberg, 1988; Neimeyer et al., 1991; Strong, 1968). Las señales periféricas, como la credibilidad del terapeuta, pueden abrir la puerta a las ideas que ahora el terapeuta puede lograr que su paciente piense. Pero la ruta central reflexiva hacia la persuasión produce el cambio más duradero en actitudes y conductas. En consecuencia, los terapeutas no deberían enfocarse en provocar que el paciente coincida superficialmente con su juicio experto, sino en ayudarles a cambiar su propio pensamiento. Por fortuna, la mayoría de los pacientes que ingresan a psicoterapia están motivados a tomar

la ruta central: a pensar de manera profunda en sus problemas bajo la orientación del terapeuta. La tarea del psicoterapeuta es ofrecer argumentos y plantear preguntas que provoquen los pensamientos favorables. Los discernimientos del terapeuta importan menos que los pensamientos que evoca en el paciente. Las preguntas como “¿cómo responde a lo que le acabo de decir?” pueden estimular el razonamiento del paciente. Martin Heesacker (1989) ilustró la forma en que un terapeuta puede ayudar a un paciente a reflexionar, a través del caso de Dave, un estudiante de posgrado de 35 años. Después de ver lo que Dave negaba (un problema subyacente con abuso de sustancias) el psicólogo se enfocó en su conocimiento acerca del paciente, una persona intelectual a la que le gustaba la evidencia concreta, para persuadirle de aceptar el diagnóstico e integrarse a un grupo de apoyo del tratamiento. El orientador le dijo: “muy bien, si mi diagnóstico no es correcto, estaré encantado de cambiarlo. Pero revisemos una lista de las características de la persona que abusa de sustancias para verificar la precisión de mi diagnóstico”. Entonces, el orientador revisó lentamente cada criterio, dándole tiempo a Dave para que meditara en cada elemento. Al terminar, Dave se echó atrás en su asiento y exclamó: “no lo puedo creer: soy un maldito alcohólico”. En su obra de 1620 titulada *Pensamientos*, el filósofo Pascal predijo este principio: “en general, la gente se convence más por razones que descubre por sí misma que por aquellas descubiertas por otros”. Este es un principio que vale la pena recordar.

4.9 RELACIONES SOCIALES Y SU INFLUENCIA EN LA SALUD

Nuestras relaciones están cargadas de estrés. “El infierno son los demás”, escribió Jean-Paul Sartre. Cuando Peter Warr y Roy Payne (1982) preguntaron a una muestra representativa de adultos británicos si cualquier cosa les había provocado tensiones emocionales el día anterior, la “familia” fue su respuesta más frecuente. Y como hemos visto, el estrés agrava los problemas de salud, como la cardiopatía coronaria, la hipertensión y la supresión de nuestro sistema inmunitario que lucha contra las enfermedades. Aun así, en conjunto, las relaciones estrechas tienen más probabilidad de conducir a la salud y la felicidad que a la enfermedad. Al preguntársele qué había provocado momentos de placer el día anterior, la misma muestra británica respondió de nuevo, y por un margen todavía mayor, que había sido “la familia”. Las relaciones cercanas nos causan nuestras mayores penas, pero también nuestras mayores dichas. Como animales sociales, las personas necesitan de otras personas.

RELACIONES CERCANAS Y SALUD

Extensas investigaciones, cada una de las cuales ha entrevistado a miles de personas a lo largo de los años, llegan a una conclusión común: las relaciones cercanas predicen la salud (Berkman, 1995; Pantell et al., 2013; Ryff y Singer, 2000). En un compendio de 148 estudios de todo el mundo, los investigadores encontraron que los contactos sociales predecían una vida más extensa. Aquellos con amplios lazos sociales tenían tasas de supervivencia (a lo largo de un periodo promedio de 7.5 años por estudio) de manera aproximada 50% mayores que aquellos con lazos menores (Holt-Lunstad et al., 2010). Los individuos socialmente aislados, que viven solos o que son solitarios tienen de 30 a 70% más de probabilidades de morir en forma prematura (Holt-Lunstad et al., 2015; Smith et al., 2018). “Se necesita todo un pueblo para criar a un centenario —señaló Susan Pinker (2014)—. La longevidad es un deporte de equipo”. En 139 países de todo el mundo, las personas que “tienen amigos o familiares con los que pueden contar” también tienen mucho más probabilidad de informar estar satisfechos con su salud personal (Kumar et al., 2012). En los experimentos, las personas muy sociables son incluso menos susceptibles a los virus de resfriado. (Si se está preguntando cómo se hizo este estudio, la gente se prestó como voluntaria para que se le rociara en la nariz una solución que contenía un virus de resfriado, y luego los investigadores observaron quién se enfermó y quién no en el curso de los siguientes días). Del mismo modo, las personas casadas tienden a tener vidas más sanas y longevas que sus pares no casados. El National Center for Health Statistics (2004) informa que las personas, sin importar su edad, sexo, raza e ingresos, tienden a ser más sanas si están casadas. Vivir solo, que es más común entre los solteros, es uno de los principales factores de predicción de la soledad (Lasgaard et al., 2016). Los individuos casados experimentan menor dolor debido a cefaleas y dolor de espalda, sufren menos estrés, y fuman y beben menos. Un experimento sometió a mujeres casadas a la amenaza de choques eléctricos en las pantorrillas mientras estaban acostadas en una máquina de resonancia magnética funcional (fMRI) del cerebro (Coan et al., 2006). Mientras tanto, unas de las mujeres tomaban la mano de sus maridos, otras tomaban la mano de una persona desconocida y otras más no tomaban la mano de nadie. Mientras esperaban los choques, el área cerebral que responde a las amenazas estuvo menos activa si estaban tomando la mano de su marido. Consistente con los hallazgos de que los matrimonios felices en los que existe apoyo son conducentes a la salud (De Vogli et al., 2007), el beneficio tranquilizador de

tomar la mano era mayor para aquellas que informaron sobre los matrimonios más felices. Más que el matrimonio en sí, es la calidad marital la que predice la salud. Un estudio encontró que, para los 50 años de edad, el buen matrimonio de una persona predecía mejor un envejecimiento más sano que las concentraciones bajas de colesterol (Vaillant, 2002). Y el divorcio aumenta el riesgo de problemas de salud, como quedó en evidencia en 32 estudios con 6.5 millones de personas (Sbarra et al., 2011). Un resumen reciente de toda la investigación disponible concluyó que la asociación entre la calidad del matrimonio y la salud física “es similar en magnitud a las asociaciones entre comportamientos sanos o (dieta, actividad física) y resultados de salud” (Robles, 2015; Robles et al., 2014). Es más, con el tiempo, la calidad del matrimonio predice la salud futura (en lugar de ser a la inversa). Pero, ¿por qué? ¿Qué factores intervienen y explican un efecto de la calidad del matrimonio sobre la salud? Theodore Robles y otros ofrecen algunas posibilidades: □ **Mediadores biológicos:** nuestros sistemas cardiovascular, hormonal e inmunitario responden negativamente a las tensiones maritales (Uchino et al., 2014). En contraste, el apoyo social nos tranquiliza y reduce el estrés (Hostinar et al., 2014).

Mediadores sociocognitivos: la manera en que los cónyuges piensan uno del otro influye en su control emocional, su ansiedad y tristeza. □ **Mediadores de salud:** el apoyo social promueve alimentación más sana y mejor sueño, en tanto que la tensión marital aumenta la alimentación poco sana y el uso de sustancias. Proporcionar apoyo social también ayuda. En un estudio de cinco años con 423 parejas casadas de ancianos, aquellos que dieron el mayor apoyo social (desde aventones y mandados para amigos y vecinos hasta apoyo emocional de su cónyuge) disfrutaban de mayor longevidad, incluso luego de controlar edad, sexo, salud inicial y nivel socioeconómico (Brown et al., 2003). Un estudio finlandés que dio seguimiento a las enfermedades de más de 700 personas señala que, en especial entre las mujeres, es mejor dar que solo recibir (Väänänen et al., 2005). Es más, la pérdida de lazos sociales incrementa el riesgo de enfermedad: □ Un estudio finlandés con 96000 viudos recientes encontró que su riesgo de muerte se duplicó en la semana posterior a la muerte de su pareja (Kaprio et al., 1987). Algunos le llaman el “síndrome del corazón roto”. • Un estudio de la National Academy of Sciences reveló que las personas que han enviudado recientemente se vuelven más vulnerables a la enfermedad y la muerte (Dohrenwend et al., 1982). • Un estudio con 30000 hombres reveló que cuando termina un matrimonio, los

hombres beben y fuman más, y comen menos verduras y más alimentos fritos (Eng et al., 2001).

4.10 POBREZA, DESIGUALDA Y SALUD

Ya vimos la relación entre la salud y un estilo explicativo positivo. Y hemos visto las relaciones entre salud y apoyo social. El pensamiento positivo y el apoyo, junto con la atención médica y los factores nutricionales, ayudan a explicar por qué el estatus socioeconómico se correlaciona con la longevidad. En Escocia, Estados Unidos, Canadá y en otros sitios, las personas más pobres tienen mayor riesgo de muerte prematura (Wilkinson y Pickett, 2009). En un estudio longitudinal a 23 años, las mujeres que vivían en vecindarios pobres tuvieron una probabilidad 39% mayor de morir de cáncer que aquellas en áreas de más altos recursos (Marcus et al., 2017). A los 55 años de edad, un estadounidense rico con un ingreso entre el 10% superior tiene una esperanza de vida diez años mayor que un estadounidense pobre en el decil más bajo de ingresos (Zumbrum, 2014). La pobreza predice la muerte. La riqueza predice la salud. La correlación entre pobreza y mala salud puede ir en ambos sentidos. La mala salud no es buena para los ingresos. Pero la mayoría de la evidencia indica que la flecha corre de pobreza a poca salud (Major et al., 2013; Sapolsky, 2005). Entonces, ¿cómo es que la pobreza “nos infecta”? Las respuestas incluyen: (a) menor acceso a atención médica de calidad, (b) estilos de vida menos sanos (el tabaquismo es mucho más común entre personas con bajo nivel educativo y menores ingresos) y, a un grado asombroso, (c) aumento en el estrés. Ser pobre es estar en riesgo de mayor estrés, emociones negativas y un ambiente tóxico (Adler y Snibbe, 2003; Chen, 2004; Gallo y Matthews, 2003). La pobreza representa con más frecuencia que exista privación de sueño después de trabajar en dos empleos, obtener salarios que no cubren las necesidades, trasladarse en vehículos hacinados de transporte público, vivir en áreas con alta contaminación y hacer trabajos físicamente intensos bajo supervisión de alguien más. Las personas también mueren más jóvenes en regiones con grandes desigualdades de ingresos (Kawachi et al., 1999; Lynch et al., 1998; ver figura 14.7). Las personas en Gran Bretaña y Estados Unidos tienen mayores disparidades de ingresos y menor esperanza de vida que las personas en Japón y Suecia. Dentro de Estados Unidos, los estados y ciudades con mayor desigualdad de ingresos tienen tasas más altas de muerte por suicidio y cardiopatías, donde cada 250 dólares gastados en prestaciones sociales y educación se relaciona con una reducción de 1.6 puntos porcentuales en muertes por cardiopatía (Kim,

2016). Donde la desigualdad ha aumentado en la última década, como en Europa Oriental y Rusia, la esperanza de vida se encuentra en la parte inferior del sube y baja. Desde el 2000, a medida que la desigualdad de ingresos continúa aumentando en Estados Unidos, las muertes durante la mediana edad aumentaron entre los estadounidenses blancos; al mismo tiempo, disminuyeron en países con menor diferencia de ingresos, como Suecia y Canadá. Muchas de estas muertes adicionales se debieron a suicidio y sobredosis por drogas (Case y Deaton, 2015). ¿La desigualdad es simplemente un indicador de mayor pobreza? La evidencia contradictoria indica que la pobreza es importante, pero también la desigualdad. John Lynch y sus colaboradores (1998, 2000) informan que las personas de todos los niveles de ingresos tienen mayor riesgo de muerte prematura si viven en una comunidad con grandes desigualdades de ingresos. Lo que resulta tóxico no es solo ser pobre, sino también sentirse pobre en relación con el propio entorno. Robert Sapolsky (2005) sugiere que eso ayuda a explicar por qué Estados Unidos, que tiene la mayor desigualdad de ingresos en los países occidentales, se ha colocado simultáneamente como el número uno en el mundo en gastos de atención médica, al tiempo que tiene el sitio 29 en esperanza de vida.

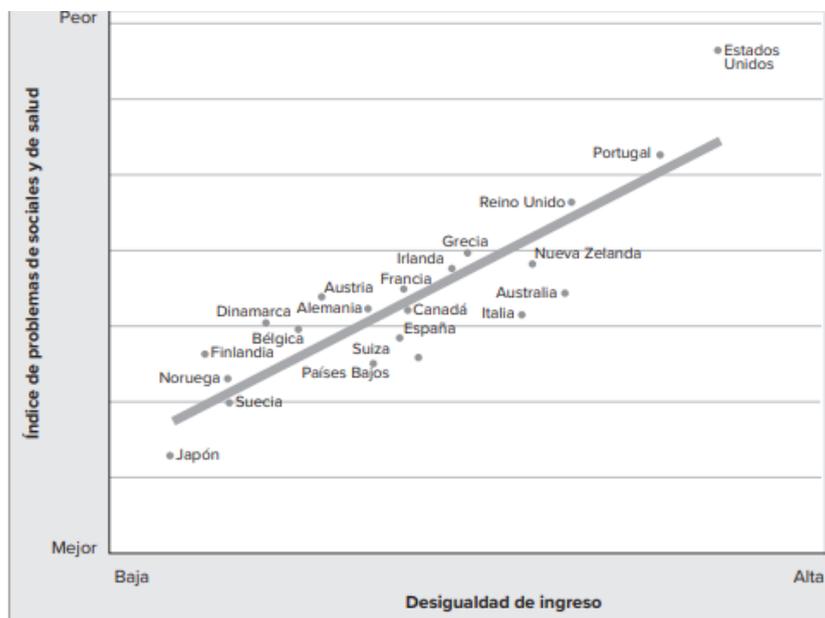


FIGURA 14.7 Los problemas sociales y de salud física son mayores en países con elevadas desigualdades de ingresos. Este índice de problemas de salud es una combinación de menor esperanza de vida, mortalidad infantil, obesidad, maternidad adolescente, enfermedad mental, encarcelamiento y menores niveles de alfabetización, confianza social y movilidad social. Fuente: Wilkinson y Pickett, 2011.

4.11 MATRIMONIO Y LA FELICIDAD

Para los cerca de 9 de cada 10 personas que están casadas o que se casarán a la larga, un ejemplo principal de relación cercana es el matrimonio. ¿Este se correlaciona positivamente con la felicidad? ¿O existe más felicidad en la vida de búsqueda del placer de la soltería que en la “servidumbre”, “cadenas” y “yugo” del matrimonio? Una montaña de datos revela que la mayoría de la gente es más feliz cuando está en una relación que cuando no lo está. Encuesta tras encuesta con muchas docenas de miles de europeos y estadounidenses han producido un resultado consistente: en comparación con los solteros o viudos, y en especial en comparación con los divorciados o separados, los individuos casados informan ser más felices y estar más satisfechos con la vida (Gove et al., 1990; Inglehart, 1990). Por ejemplo, en las encuestas del National Opinion Research Center con más de 50 000 estadounidenses desde 1972, 23% de los adultos que nunca han estado casados, pero 40% de los adultos casados, han informado ser “muy felices”. Las parejas lésbicas también informan mayor satisfacción que aquellos que no tienen pareja (Peplau y Fingerhut, 2007). Existen muchas formas de satisfacer la necesidad humana de pertenencia (DePaulo, 2006). No obstante, existen pocos factores más fuertes de predicción de la felicidad que la compañía cercana, enriquecedora, equitativa, íntima y duradera de una pareja amorosa. Sin embargo, más importante que estar casado es la calidad del matrimonio. Las personas que dicen que sus matrimonios son satisfactorios, que siguen enamorados de su pareja, rara vez informan sentirse infelices, descontentos con la vida o deprimidos (Robles, 2015). Por fortuna, la mayoría de las personas casadas declaran que sus matrimonios son felices. En las encuestas del National Opinion Research Center, casi dos tercios dicen que sus matrimonios son “muy felices”. Tres de cada cuatro señalan que sus cónyuges son sus mejores amigos. Cuatro de cada cinco personas indican que se casarían de nuevo con la misma persona. En consecuencia, la mayoría de tales personas se sienten bastante felices con la vida en general. ¿Por qué los casados por lo general son más felices (al igual que más sanos)? ¿El matrimonio promueve la felicidad o la felicidad promueve el matrimonio? ¿Las personas felices son más atractivas como parejas matrimoniales? ¿Es más frecuente que los individuos depresivos permanezcan solteros o atraviesen por un divorcio (figura 14.8)? Seguramente es más divertido estar con personas felices. Son más extravertidas, confiadas, compasivas y enfocadas en los demás (Myers, 1993). Como ya indicamos, las personas infelices sufren más a menudo el rechazo social. Es frecuente que la depresión detone el estrés marital, que profundiza la depresión (Davila et al., 1997). De modo que la gente positiva y feliz sí forma

relaciones felices con mayor facilidad. Pero “la opinión prevaleciente de los investigadores”, informó el sociólogo de Oslo Arne Mastekaasa (1995), es que la conexión entre matrimonio y felicidad se “debe principalmente” a los efectos benéficos del matrimonio. Por ejemplo, un equipo de la Universidad Rutgers, que dio seguimiento a 1380 adultos de Nueva Jersey durante 15 años, coincide (Horwitz et al., 1997). La tendencia de las personas casadas a estar menos deprimidas ocurre incluso después de controlar la felicidad premarital. El matrimonio aumenta la felicidad por dos razones por lo menos. Primero, las personas casadas tienen mayor probabilidad de disfrutar de una relación duradera, de apoyo e íntima, y menor probabilidad de sufrir soledad. No es sorprendente que los estudiantes de medicina varones en el estudio de Robert Coombs en la UCLA hayan sobrevivido la facultad de medicina con menos estrés y ansiedad si estaban casados (Coombs, 1991). Un buen matrimonio proporciona un compañero confiable, un amante y un amigo para cada miembro de la pareja.

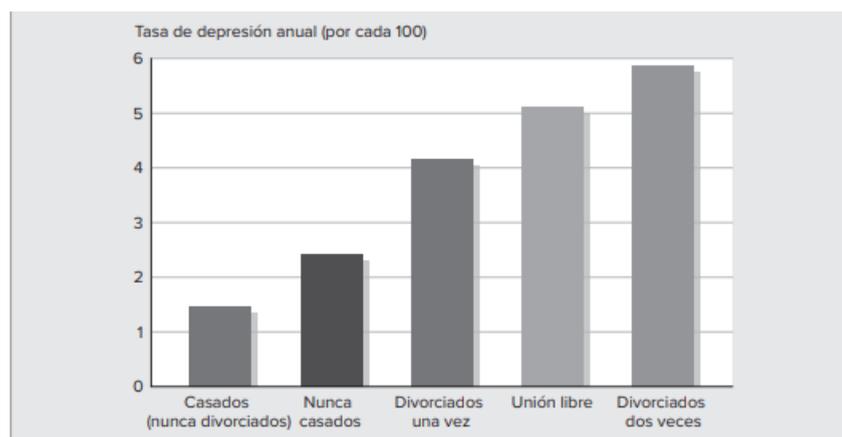


FIGURA 14.8 Estado marital y depresión Una encuesta del National Institute of Mental Health acerca de los trastornos psicológicos encontró que las tasas de depresión eran de dos a cuatro veces mayores en adultos no casados. Fuente: Datos de Robins y Regier, 1991, p. 72.

Existe una segunda y más común razón por la que el matrimonio promueve la felicidad, o por lo menos amortigua la desgracia. El matrimonio ofrece los papeles de cónyuge y padre, que pueden ser fuentes adicionales de autoestima e identidad social. Nuestros circuitos pueden sobrecargarse, y de hecho lo hacen. Sin embargo, cada rol también provee recompensas, estatus, vías para enaltecerse y escapar del estrés que enfrentamos en otras partes de nuestra vida. Un yo que tiene muchas identidades es como una mansión con

muchas habitaciones. Cuando una de las alas del Castillo de Windsor se incendió, la mayoría del castillo se salvó, lo cual permitió que la realeza y los turistas siguieran disfrutándolo. Cuando nuestra identidad personal se afianza sobre varias piernas, también puede mantenerse a pesar de la pérdida de cualquiera de ellas. Si [DM y JT] metemos la pata en el trabajo, bueno, podemos decirnos que seguimos siendo buenos cónyuges y padres, y que, en última instancia, estas partes de nuestras identidades son las que más importan.

REFERENCIA

M.T. (2019). Psicología social (13.a ed., Vol. 1). Myers y Twenge.

Reynoso, P. D. (2020). FUNDAMENTOS TEÓRICOS DE LA PSICOLOGÍA SOCIAL: Bases y fundamentos (Spanish Edition). Independently published.

Elster, J. (2010). La explicación del comportamiento social: Más tuercas y tornillos para las ciencias sociales (Cladema Sociologia) (1.a ed.). Gedisa Editorial.

La influencia de sistema nervioso autónomo en nuestra conducta social. (2020, 21 diciembre). [Vídeo]. YouTube. <https://www.youtube.com/watch?v=mjXEkTNgPVA>

Indefensión aprendida (subtitulado). (2010, 30 octubre). [Vídeo]. YouTube. <https://www.youtube.com/watch?v=OtB6RTJVqPM>

El experimento de Solomon Asch sobre conformidad social. (2019, 23 septiembre). [Vídeo]. YouTube. <https://www.youtube.com/watch?v=xO8xv6dtWO4>