

Psicología Social

Introducción

- La Psicología Social es la disciplina que estudia la conducta social humana. La Psicología tiende a ser individualista, pero la social suele estudiar:
- Conducta Social Humana Acción Humana (entendiendo acción como conducta intencional, reflexiva y libertaria).
- Conducta de los Grupos Pequeños (los grandes son estudiados por los sociólogos).
- Determinantes Sociales de la Conducta Humana.
- Determinantes Macrosociales de la Conducta Humana (ej. proceso de urbanización).

Por lo tanto, la Psicología Social debe estudiar la acción humana en la sociedad actual (Sociedad Postmoderna, caracterizada por su oposición a la Sociedad Moderna. En la S.Postmoderna se defiende el placer, falta de esfuerzo, consumo y no ahorro).

- Variables a tener en cuenta al estudiar la conducta humana:
- La necesidad que todos tenemos de tener una autodefinición positiva.
- Influencia del ambiente en la conducta.
- A la hora de explicar la conducta de los demás tiende a exagerarse la importancia de las variables internas y minusvalorar la importancia de las variables externas o ambientales. Esto es el Error Fundamental de Atribución.
- El problema de la Psicología Social es no haber sido capaz de unir individuo y sociedad de forma adecuada, pese a que ambos son partes de un todo.
- La Psicología Social estudia: relaciones interpersonales, estudio de la conducta grupal y relaciones intergrupales.
- Los tres errores de la Psicología son:
- Creer en el hombre como ser individual (somos seres sociales).
- Creer en el hombre como ser racional (es más irracional de lo que parece, es un ser emocional).
- Creer en el hombre como ser controlable (al menos totalmente controlable).
- El concepto de hombre que se ha tenido desde el Renacimiento ha tenido 4 hitos:
- Galileo y el Heliocentrismo.
- S.XIX El origen de las especies de Darwin.
- S.XX Freud defiende que somos más irracionales que racionales.
- S.XX Psicología Social demuestra a través de experimentos demuestra que la conducta se debe más a ambiente que a personalidad.

Conducta y Medio Ambiente

- Experimento de Solomon Asch *Asch estudiaba la modificación de juicios por el grupo, la comprensión de las afirmaciones y la formación de impresiones. Pasaba una cartulina con una línea estándar y luego otra con tres líneas, siendo únicamente una la línea estándar. En este experimento prácticamente nadie se equivocó, pero cuando al experimento se le unen tres colaboradores del experimentador que señalan la misma línea (falsa), un 32% de los sujetos señalaba también la línea*

equivocada. Dentro de ese 32% distinguimos tres grupos: distorsión del juicio (ante la duda dice lo que dice el grupo), distorsión de la acción (el sujeto sabe que está diciendo una incorrecta pero quiere seguir en el grupo), distorsión de la percepción (el sujeto llega a creer que dice la correcta).

- Experimento de Milgram estudió la figura de la autoridad, no del grupo; el aspecto más negativo de su experimento es que hacía daño a las personas. El estudio era de hasta qué punto estaban dispuestas las personas a hacer daño porque alguien con autoridad se lo ordena. El experimentador citaba al experimentado y a un colaborador y les explicaba que era un experimento de aprendizaje, y que uno haría de profesor y otro de alumno. El colaborador hace de alumno y el sujeto de profesor. El profesor da por cada fallo en un experimento de memoria una descarga eléctrica de voltaje creciente (falsa, pero el sujeto no lo sabe), cuando el alumno gritaba o incluso fingía su muerte, el experimentador incitaba al maestro a seguir y en un 63% de las ocasiones lo hicieron (algo contra todo pronóstico, pues según expertos consultados previamente, se pensaba que sólo llegarían hasta los 450 voltios un uno por mil). En este experimento es importante la condición experimental del contrato (el aprendiz hace firmar el contrato que dice que cuando él pida parar el maestro pare), muchos se saltaron este contrato porque la autoridad se lo ordenó. La cuestión de por qué llegaban a estos extremos se resolvía cuando veíamos que:
- La artificialidad del experimento los volvía más sumisos.
- La distinción entre el estado de autonomía y de agencia (autonomía: nuestras variables; agencia: variables externas).
- Difusión de la responsabilidad.
- Inculcación a la obediencia.
- Inculcación del sometimiento ciego a las grandes causas.
- No es cierto que se enseñe que la violencia es mala.
- Teorías del intercambio (devolver el favor).
- Técnica de aproximaciones sucesivas (el incremento gradual del voltaje).
- Tácticas de influencia Social:
 - Técnica de la lista (más fácil firmar más tarde que ser el primero).
 - Técnica de compromiso (ej. de pasar firmas y luego colecta).
 - Compromiso encubierto (ej. experimento mañana / experimento mañana a las 6 de la mañana).
 - Reciprocidad.
 - Presión directa.
- Experimento de Darley y Latané un sujeto iba a hacer un test, al comenzar, llaman al experimentador y éste tiene que irse, pasando entonces por la puerta una chica con muchos libros que va a la habitación adyacente, donde hay una destartada librería. En ese momento se oye un ruido y la chica pide ayuda. Un 70% de los sujetos la ayudaban. Sin embargo, al poner a un colaborador que no se levantaba a ayudar los sujetos que ayudan son solo el 7%. Estudios posteriores demostraron que cuando ocurre una emergencia y hay un grupo numeroso o alguien actúa rápidamente o no interviene nadie en seguida, con lo cuál es más probable que no intervenga nadie. Las variables son, pues:
- Difusión de la responsabilidad.
- Conducta de imitación.
- Desindividuación.
- Anonimato.
- Experimento de Zimbardo (Exp. de la prisión de Stanford) Se construyó en la universidad un simulacro de prisión y unos alumnos selectamente escogidos representaban el papel de presos y

carceleros. El experimento iba a durar 2 semanas, pero se tuvo que parar a los 6 días por la violencia entre carceleros y presos. Destaca el que hubo un intento de rebelión y que los guardias se ensañaron, así como destacar también que los policías apresaron a los criminales en sus casas y los criminales pasaron todo el tiempo en la cárcel mientras que los carceleros hacían turnos de 8 horas, volviendo después a su vida normal. Las variables en este caso son:

- *No había diferencias de personalidad entre presos y carceleros.*
- *Influencia de los roles.*
- *Anonimato que daba el uniforme.*
- *Difusión de la responsabilidad.*

Tema 1

¿Cómo percibimos a los demás?

- La Percepción Social es muy importante porque influye en las relaciones interpersonales. Toda percepción consta de dos procesos: a) recopilación de datos y b) intento de ir más allá de los datos (Ej. aunque no lo percibimos, sí vemos la puntualidad, la honradez, etc.). La percepción social es el proceso por el que llegamos a conocer a otras personas, sus características, cualidades y estados internos. Toda percepción social es un proceso activo y selectivo, en el que a partir de unos datos inferimos otros. Es un proceso estable.

Formación de Impresiones

- Nos hacemos una impresión sobre alguien muy rápidamente (lo antes posible), y obteniendo el mayor número de datos posibles. Nos hacemos con estos datos para saber a qué atenemos.

¿Cómo nos hacemos una impresión?

- Asch entendía que existían dos modelos formación de impresiones:
 - *Aditiva. La impresión es la suma de pequeñas impresiones que vamos haciendo.*
 - *Gestaltista. Intentamos cerrar nuestra percepción, quién nos cae bien nos cae bien en casi todo, mientras que quién nos cae mal nos cae mal en casi todo. Este modelo fue el defendido por Asch y de hecho realizó un experimento que era mostrar la imagen de una persona y definirla con una serie de calificativos poniendo los + delante y en el otro caso poniendo los -, la muestra del primer caso vio con buenos ojos al sujeto, la segunda muestra hizo todo lo contrario.*
- Los rasgos pueden ser:
 - *Centrales. Aquéllos que tienen un peso importante en la impresión final.*
 - *Periféricos. Aquéllos que no lo tienen.*
- Debemos hablar también del Efecto de Primacía y del Efecto de Recencia:
 - *Efecto de Primacía. Cuando son los primeros rasgos los que influyen en la impresión final.*
 - *Efecto de Recencia. Los últimos rasgos son los que más influyen.*
- Las primeras impresiones son difíciles de cambiar.

Determinantes de la percepción interpersonal según Secord

- Son tres:
- Determinantes Sociales y Culturales
- Procesos de Inferencia.
- Atributos del perceptor.
- Cuando nos hacemos una impresión lo antes posible obtenemos el mayor número de datos posibles, pero también es cierto que tenemos más datos de los que creemos. Los datos los obtenemos de:
 - Estereotipos.
 - Datos que provienen de las teorías implícitas de la personalidad.
 - Comunicación no verbal.
 - Conducta.
- Sesgos de Percepción. *La percepción es absolutamente básica porque nuestra conducta social se basa en lo que percibimos, la percepción es una construcción social. Un sesgo de percepción es un error sistemático de percepción, y los más destacados son:*
 - *Sesgo de la visión retrospectiva (tendencia a exagerar nuestra capacidad para prever un hecho, el ya lo sabía yo).*
 - *Sesgo de la perseverancia en la creencia (cambiar nuestras creencias es difícil).*
 - *Sesgo de la confianza excesiva (en muchos asuntos tenemos más confianza de la que deberíamos tener. Tendencia a sobreestimar la precisión de nuestros juicios y creencias).*
 - *Sesgo de la confirmación (tendencia a buscar información que confine nuestras preconcepciones).*
 - *Sesgo de la memoria adaptativa (nuestra memoria es flaca y la ajustamos para que se parezca a la situación presente).*
 - *Sesgo de la correlación ilusoria (percibir relaciones de causalidad allí donde no las hay).*
 - *Sesgo heurístico de disponibilidad (es la regla empírica que juzga la probabilidad de las cosas en términos de su disponibilidad en la memoria).*

Psicosociología del Rumor

- Los rumores son inevitables, sobre todo cuando se dan las siguientes condiciones:
 - Que el tema sea importante.
 - Que los hechos reales sean ambiguos.
- Por tanto, el motor de los rumores es la motivación, pero, ¿Cómo se transmite? Allport y Postman estudiaron la Psicología del Rumor y lo hicieron a través de la técnica en cadena, en la cuál se coge un grupo de entre seis y diez personas, se le muestra a uno algo y éste debe comentárselo a otro, que a su vez se lo cuenta al siguiente, etc. a la altura del cuarto o quinto sujeto ya ha habido cambios en la información. Estos cambios siguen tres normas:
 - Ley de la nivelación: *el mensaje se hace más corto de uno a otro.*
 - Ley de la acentuación: *algunos detalles no desaparecen nunca, sino que se remarcan.*
 - Ley de la asimilación: *se ha de dar buena forma a lo que se cuenta.*
- Los rumores son inevitables, y si se quieren evitar deberían tomarse algunas de estas medidas:
 - Ofrecer información exacta y completa.
 - Fomentar la confianza en los dirigentes.
 - Difusión rápida de cualquier noticia que vaya surgiendo.

- Organizar campañas contra los rumores.

Tema 2

Cómo interpretamos la conducta social: las atribuciones causales y sus sesgos

Las atribuciones causales

- Necesitamos encontrar causas para todo, y nuestra conducta va a depender de las atribuciones causales que hagamos.
- Existen distintos modelos de atribución:
 - de Heider.
 - de Jones y Devis.
 - de Kelley.
- Teorías:
 - Indefensión aprendida (Seligman). *Entendemos por indefensión aprendida al convencimiento de que no hay relación ninguna entre nuestros esfuerzos por alcanzar una meta y el alcanzarla realmente.*
 - Teoría atribucional de la motivación (Weiner). *Se dio cuenta de que la motivación podía explicarse e incluso mejorarse por las atribuciones causales. Está basada en tres dimensiones:*
 - Locus o lugar del control (lugar donde colocaremos la causa, que puede ser interno o externo).
 - Estabilidad (grado de estabilidad de la causa, puede ser estable o inestable).
 - Controlabilidad (grado de control, puede ser controlable o incontrolable).
- Sesgos. Un sesgo es un error sistemático; un sesgo atribucional es una desviación sistemática respecto a una respuesta normativa correcta. Los sesgos atribucionales son básicamente dos:
 - Error fundamental de atribución.
 - Sesgo de autoservicio. *Tendencia a percibirnos a nosotros mismos de forma favorable. Se hace haciendo atribuciones internas de nuestros éxitos y atribuciones externas de nuestros fracasos. Tendemos a dar mucha importancia a aquello en lo que destacamos. Este sesgo se ve facilitado por otros dos sesgos:*
 - Sesgo de invulnerabilidad (nos sentimos más invulnerables a los peligros que la media).
 - Sesgo del falso consenso (tendencia a exagerar el grado en que los demás están de acuerdo con nosotros).

Tema 3

Las relaciones humanas como intercambio

Teorías del Intercambio

- De origen claramente conductista, la Teoría del Intercambio dice que nadie da nada por nada, siempre que nos relacionamos estamos consiguiendo algo.
- La Teoría de la Obligación de Greenberg: *cuando alguien nos hace algo, estamos obligados a devolverlo.*
- Para Homans las relaciones seguían por: *recompensas, costos y beneficios.*
- Teoría de los Recursos de Foa y Foa: *defienden la existencia de unos valores tales como el amor que no disminuyen por el hecho de entregarlos y que por tanto funcionan de manera ligeramente distinta*

a los demás. Así, tienen sus propias reglas tales como cuántos más recursos posee una persona menos le cuesta darlos.

Tema 4

Procesos de comunicación interpersonal

Procesos de Comunicación

- La comunicación no verbal es muy importante porque no permite engañar fácilmente, es mucho más frecuente de lo que creemos. La comunicación entre personas suele ser más no verbal que verbal, nos es fácil percibir todos los detalles y a veces los menospreciamos. Los tipos de comunicación no verbal son:
- Kinesia (postura corporal, gestos, expresión facial, mirada, sonrisa).
- Paralingüística (todas las cosas que hacemos con la voz en tanto hablamos: velocidad, tono, volumen...).
- Prosémica (espacio personal, distancia interpersonal, conducta territorial).

Tema 6

Emociones y relaciones íntimas:

la conducta amorosa

- Para empezar deberíamos definir el amor, pero es algo muy complicado ya que existen muchas dudas sobre qué es la emoción, cuantas clases hay, etc. Así, Fiske y Taylor consideran pasión, emoción, afecto...diferentes términos para una misma palabra. Gergen las define como acciones sociales que derivan su significado e importancia de su situación dentro de rituales de relación, convirtiéndolo en algo relacional, no individual. Lo primero que se plantea Gergen es si realmente existen las emociones; básicamente existen tres posturas:
- Las escuelas humanistas, que están orientadas a la experiencia personal (sé que el amor, el miedo, etc. son diferentes porque experimento las diferencias de un modo claro y distinto).
- La escuela conductista (tenemos que sustituir las vaguedades de los informes populares introspectivos por las observaciones desapasionadas de la conducta en acción).
- La escuela construccionista (el intento mismo de identificar las emociones es algo confuso. Las emociones no tienen influencia en la vida social, es que constituyen la vida social misma. Además, la posición construccionista es altamente compatible buena parte de la investigación antropológica e histórica).
- Existen muchos modelos explicativos de las emociones, pero resaltaremos tres:
- Modelo conductista. *Este modelo considera a las emociones como meras disposiciones para actuar. Las emociones se distinguen entre sí solo por sus manifestaciones conductuales.*
- Modelo sociobiológico (cerebro emocional). *Son las emociones las que nos permiten afrontar situaciones demasiado difíciles como para ser resueltas exclusivamente con el intelecto. Cada emoción nos predispone de un modo diferente a la acción. Nuestro bagaje emocional tiene un extraordinario valor de supervivencia y esta importancia se ve confirmada por el hecho de que las emociones han terminado integrándose en el sistema nervioso en forma de tendencias innatas y automáticas de nuestro corazón.*
- Modelo de Marañón-Schachter. *Actualmente las teorías más discutidas son las teorías cognoscitivas de las emociones, algo muy antiguo con nuevo nombre (ya las defendían Santo Tomás, Aristóteles...). El experimento de Marañón (que luego Schachter hizo famoso) demostraba que cuando se da una alta activación del sistema nervioso simpático y carecemos de una explicación adecuada para ella, podemos*

provocar fácilmente en las personas un estado emocional. Esta teoría es conocida como modelo bifactorial o modelo Marañón–Schachter o modelo cognitivo–fisiológico.

- El amor ha sido un tema muy poco estudiado por los científicos dado que es muy difícil de explicar y el predominio de un paradigma experimental no permite hacer investigaciones eficaces. No obstante, el amor se está investigando cada vez más. El enamoramiento, que no el amor, no dura más allá de los 2 o 4 años. La atracción sexual, sin embargo, tiene una base biológica, mientras que el enamoramiento es algo cultural. El amor es algo más cultural y social.
- Para definir el amor deberíamos preguntarnos si sirve aplicar a la conducta amorosa las reglas que gobiernan las relaciones humanas y las conductas sociales: parece que sí. Sin embargo, resulta difícil reconciliar estas perspectivas que cabe denominar racionalistas, basadas en el esfuerzo, el intercambio o la equidad con ciertas realidades de estos amores ciegos y sin lógica, en los que incluso el amor se intensifica cuando a él se le corresponde con amargura, y es que muchas veces nos basamos en recompensas imaginarias. Existen elementos comunes en todos los casos de amor, como son comprensión mutua, apoyo recíproco, valorar y disfrutar el estar con el ser amado, etc. En el amor son muy importantes los componentes emocionales, cuando nos enamoramos sentimos un intenso deseo de unión con nuestra pareja que se refleja cognitiva, emocional y conductualmente, lo que explica los tres tipos de elementos que componen el amor pasional:
- Componentes Cognitivos. *Fantasías respecto a lo maravillosa que sería la vida con la persona amada; incertidumbre respecto a la posibilidad de conseguir o no lo que se desea, preocupación por la persona amada, etc.*
- Componentes Emocionales. *Deseo de unión completa y permanente con el objeto amado, atracción hacia el otro (especialmente atracción sexual), deseo de ser correspondido...*
- Componentes Conductuales. *Acciones encaminadas a conocer los sentimientos del ser amado, estudio detenido de él, ofrecimiento de servicios y favores al otro.*

Pero tampoco podemos olvidar que el enamoramiento y el amor están contruidos socialmente. Para que se dé enamoramiento la persona tiene que haber aprendido que el amor es una respuesta apropiada (en su sociedad debe existir dicho concepto), debe aparecer una persona que reúna las características necesarias para ser objeto de nuestro amor y por último, debe haber un estado de excitación social relacionado con la otra persona. Podríamos añadir una cuarta condición, la necesidad psicológica de amar.

- Ahora cabría preguntarse, ¿Cómo nos enamoramos? Se han propuesto diferentes teorías, entre ellas las siguientes:
- Teoría bifactorial del amor apasionado. *El amor apasionado sería la experiencia psicológica de ser activado biológicamente por alguien a quién consideramos atractivo.*
- Teorías del intercambio. *Según esta teoría es más probable que alguien se enamore cuando su nivel de comparación es bajo. Por ejemplo, es probable que una adolescente, en plena crisis emocional y sin apoyo paterno, tienda a sentir fácilmente amor hacia quién simplemente le ofrezca apoyo emocional.*
- Teoría del Locus of control. *El hecho de que los individuos que creen que su conducta viene determinada por factores ajenos a su propia decisión tienden a enamorarse más que los controlados internamente.*
- Otras Teorías. *Se centran en el propio sujeto que se enamora, defendiendo un enfoque algo negativo y hasta peyorativo del enamoramiento.*

De todas formas, ninguna teoría es suficiente para dar cabal cuenta de todos los sucesos relacionados con el amor.

- Efecto Coolidge: deseo de cambia el objeto sexual. Era algo tradicional en el hombre, pero cada vez es más habitual en las mujeres; esto se debe principalmente a la incorporación de la mujer en el mundo laboral y a los avances en los anticonceptivos.

- Se podría decir también que el deseo sexual es algo social, ya que por ejemplo la Iglesia Católica, cuya influencia sobre el sexo ha sido enorme, ha influenciado en su represión y en la valoración que la represión otorgaba al sexo.
- El amor cortés nació en la Francia del siglo XII como un amor espiritual, y fue posteriormente cuando se volvió un amor más carnal. Existía una doble moral (Mujer para procrear y criar a los hijos mientras el placer se encontraba fuera del hogar). Esto existía y existió hasta hace pocos. Estos cambios en la forma de amar y de vivir la sexualidad tienen que ver con otros cambios sociales de como el laicismo o la desaparición de la familia nuclear.
- La conexión entre el amor, la sexualidad y el matrimonio no es más que un producto social. Las funciones del matrimonio tal y como lo hemos conocido son biológicas (procreación), psicológicas y psicosociales (necesidad de seguridad, afecto...) y en tercer lugar sociales.
- Mitos románticos:
 - Mito de la media naranja. *Creencia de que hemos elegido a quién el destino nos había designado.*
 - Mito de la exclusividad. *Creencia de que el amor romántico se puede sentir por una sola persona.*
 - Mito del matrimonio/convivencia. *Creencia de que el amor romántico debe conducir a la unión estable de la pareja.*
 - Mito de la omnipotencia. *Creencia de que el amor lo puede todo.*
 - Mito de la perdurabilidad o pasión eterna. *Creencia de que el amor pasiona de los primeros meses debe durar para toda la vida.*
 - Mito de la fidelidad. *Creencia de que por fuerza los deseos deben satisfacerse con una sola persona que es la propia pareja.*
 - Mito del libre albedrío. *Creencia de que cuando tenemos pareja somos absolutamente libres (en realidad existen unas pautas sociales que incluso nos determinan inconscientemente).*
 - Mito de la equivalencia. *Creencia de que amor y enamoramiento son lo mismo y que si dejamos de tener enamoramiento ya no amamos.*
 - Mito del emparejamiento. *Creencia de que la pareja es algo natural y universal.*
 - Mito de los celos. *Creencia de que los celos son un indicador de verdadero amor.*
- El amor como proceso.
 - Fase de enamoramiento. *Fuerte atracción interpersonal y físicosexual. Se caracteriza por fuertes y profundos sentimientos pasionales, hay un sentimiento agri dulce (por un lado los buenos, por otro los malos). Esta etapa no requiere reciprocidad, pero es corta.*
 - Fase de amor. *Es la más larga y se basa sobretudo en un alto grado de intimidad y de compromiso. Requiere una fase de enamoramiento recíproco previo. Se produce atracción personal y físicosexual así como reciprocidad (en especial con los sentimientos). Los componentes del amor son: pasión, respeto, compromiso, intimidad y apego.*
 - Fase de desamor (no siempre se da). *Bastante más corta que la anterior. Ruptura de las relaciones. Se han hecho pocos estudios, pero los pocos dicen que hay ciertas razones: poca intimidad, desigual compromiso y grandes discrepancias de edad, aspiraciones educacional, en inteligencia, en atractivo físico...; la ruptura siempre ocasiona más dolor del previsto, sobretudo cuánto más íntima y larga fuera la duración y menor la probabilidad subjetiva de encontrar pareja. La crisis de la ruptura puede conllevar factores de relación, individuales y atracciones alternas.*
- La elección de pareja:
 - Tendemos a elegir a personas similares a nosotros (hipótesis matching). También es importante que encajemos con alguien que se complementa en cuanto a personal (p.ej. una persona sádica y una masoquista).
 - ¿Por qué nos enamoramos de una persona y no de otra? Por el físico, por la disponibilidad (incluyendo la proximidad física, aunque hoy en día esté en tela de juicio por cosas como Internet), la deseabilidad (en

especial social) y la compatibilidad (que influye más después de elegir pareja).

Tema 9

Procesos de Influencia Social: La normalización

- La cuestión de cómo puede inducirse a una persona a hacer algo que preferiría no hacer es importante para todas las fases de la vida social, de ahí que los psicólogos sociales hayan estado siempre fascinados, de una manera u otra, por los cambios que sufren las percepciones, juicios, etc. Del individuo al entrar en contacto con otros individuos con los cuáles constituye un grupo.
- Mientras que en otras épocas se creía que la influencia era un fenómeno extraordinario, los psicólogos sociales están demostrando que se trata de un fenómeno normal. El tema de la influencia social ha sido visto tradicionalmente como uno de los más importantes de la psicología social, incluso algunos piensan que el estudio de la influencia social engloba toda la psicología social.
- Faucheux y Moscovici dicen que, desde el punto de vista psicológico, la influencia social se refiere a la transformación que sufren los mecanismos generales del juicio, de la percepción y de la memoria, cuando aparecen como los resultados de las interacciones de dos sujetos, dos grupos, etc. respecto un objeto o estímulo común. Pero no es sólo importante el factor cognitivo, sino también el social; actualmente los estudios tratan de unir ambas tradiciones psicológicas.
- La influencia social se basa principalmente en la inclusión de una información nueva, inesperada, y se pueden dar, en base a ella, dos casos, o que esa información sea incorporada al sistema o que no pueda serlo, modificándose la estructura anterior para dar cabida a esta nueva información.
- Tipos de influencia social:
 - Influencia interpersonal. *Grupo pequeño de personas y la comunicación es cara a cara.*
 - Persuasión. *Comunicador que influye en la audiencia mediante un discurso. Es más impersonal y unidireccional.*
 - Influencia a través de los medios de comunicación. *No existe contacto directo entre la fuente y el objeto de influencia.*
- Experimento de Sherif. *Consistió en hacer diversas pruebas sobre el movimiento de un punto de luz en una sala oscura, en grupo e individual (consultar libro para más detalles). En base a los resultados del experimento Doise propone cuatro factores que explican el fenómeno de la normalización:*
 - *Modelo del sujeto estadístico (los sujetos tienden a acercarse a la tendencia central de una distribución parcial verosímil de las respuestas de su grupo, ya que al tener el mayor número de miembros, tiene más posibilidad de ser cierta).*
 - *Relaciones interindividuales.*
 - *Divergencias sociales y perceptivas (nos dejamos influir por los que son parecidos a nosotros).*
 - *Convergencia epistemo-ideológica (intento de los sujetos experimentales de verificar la hipótesis del experimentador).*
- Como conclusión, la influencia social es una parte importante de la psicología social y debería estudiarse de una forma más extensa, pero para ello habría que introducirse en factores que presentan dificultades, sean de tipo ideológico o de cualquier otro tipo.

Tema 10

Conformismo y obediencia a la autoridad

- Vivir en sociedad implica dejarnos influir por los demás, conformarnos desde muy niños, ya que esa

es la base del proceso de socialización. Cuando nuestras opiniones no coinciden con las de los demás podemos plegarnos a ellas y conformarnos. La influencia puede ser *informativa* (el sujeto cree que tienen razón) o *normativa* (el sujeto opina como la mayoría para no ser blanco de sus iras y reproches). Debe tenerse en cuenta que el conformismo no tiene por qué ser necesariamente malo.

- Uno de los procesos más estudiados de la influencia social es el conformismo, sea a la mayoría (*conformidad*, como en el experimento de Asch) o a la autoridad (*obediencia*, como en el experimento del Milgram).
- Conformidad: experimento de Asch (mentado anteriormente). *La conformidad es un cambio en el comportamiento o las opiniones de una persona, que resulta de una presión real o imaginaria proveniente de una persona o grupo de personas. Existen tres tipos de conformidad:*
 - *Conformidad simulada.*
 - *Identificación (conformidad por la influencia que ejerce sobre nosotros un individuo a quién deseamos parecer).*
 - *Interiorización (conformidad en la que el sujeto hace suyos los valores hasta el punto que no se da cuenta de que ha sido objeto de una influencia. Es el más permanente de los tres).*
 - Obediencia a la autoridad: experimento de Milgram (mentado anteriormente).
 - Algunas tácticas de influencia social:
 - Sanción o comprobación social. *Consiste en mostrar como los pensamientos, sentimientos y conductas que queremos que se hagan son ya realizados por muchas personas.*
 - Compromiso y coherencia. *Hacer que la persona objeto de nuestra influencia se comprometa con alguna acción o pensamiento. Aquí existen varias técnicas como el pie en la puerta (tras decir que sí a un requerimiento es más fácil decir que sí más veces), el compromiso encubierto (una persona se compromete con una acción y una vez lo ha hecho se incrementan los costes de realizar la acción) y la legitimación de los valores insignificantes (con un penique basta).*
 - Reciprocidad e intercambio. *Una persona siente la obligación de responder a otra con la misma conducta que ha recibido de ella.*
 - Atracción. *Nos dejamos influir más fácilmente por personas hacia las que sentimos atracción.*
 - Autoridad. *Poder de influir en los demás en base a normas sociales, tradiciones, valores y reglas que indican que se tiene derecho a dicho poder.*

Tema 11

La influencia de las minorías activas

- Con la evolución de los estudios en influencia social se descubrió que era necesaria la existencia de unos agentes de cambios, ya que no siempre la conformidad hace que el grupo actúe y se adapte bien. Moscovici nos habla de la existencia de dos modelos, el *modelo funcionalista* (el comportamiento del individuo tiene por función asegurar su inserción en el sistema) y el *modelo genético* (tanto el sistema social como el entorno están definidos y producidos por quienes participan en ellos o los oponen resistencia). Es importante distinguir entre ambos modelos, puesto que uno estudia los fenómenos de influencia desde el punto de vista del equilibrio y el otro desde el punto de vista de la capacidad de generar conflictos.
- Una minoría posee ciertas cualidades, fundamentales, pero no suficientes, para constituirse y tener la capacidad de ejercer cambios:
 - Consistencia.
 - Que su consistencia sea interpretable por la mayoría.
 - Tras esto se plantea una cuestión: ¿Existen dos procesos de influencia social o sólo uno?

- Para que se de la innovación deben darse ciertos procesos cognitivos:
- Incertidumbre y conflicto cognitivo.
- Procesos de categorización y representación social.
- Conversión (*la influencia de una minoría es más bien latente, muchos la rechazan en un principio para luego verla como cierta*).
- Naturalización (*conseguir que los miembros de la población naturalicen la consistencia de la minoría, así, por ejemplo actúan así porque son criminales, comunistas, de color, etc.*).

Tema 12

Las Actitudes

- Las actitudes son el tema más clásico y propio de la Psicología Social junto con el de Influencia Social y Psicología de Grupos. De hecho, la Psicología Social nace en EEUU y cómo estudio de las actitudes; hay dos autores claves Thomas y Zmianiechi, que son los que originan el estudio empírico de las actitudes y a su vez el estudio empírico de la Psicología Social.
- Este tema ha interesado tanto porque se le atribuye una fuerte relación con la conducta, como es el caso del racismo, ya que no existen las razas pero el racismo sí.
- Actitud es una predisposición aprendida a responder de una manera consistentemente favorable o desfavorable hacia un objeto dado. Una actitud es difícil de cambiar. Tradicionalmente ha habido dos concepciones de las actitudes:
- Concepción Tradicional, que tiene tres dimensiones:
 - Componente perceptivo cognitivo, la gente que tiene prejuicios contra los gitanos sabe que los gitanos huelen mal, son ladrones, etc.
 - Componente afectivo o evaluativo. En el ejemplo anterior, esta gente evalúa mal.
 - Componente conductual (me comportaré con los gitanos de manera coherente a los dos componentes anteriores).
- Concepción Tradicional y unidimensional, que sólo toma el componente afectivo o evaluativo.
 - Lo interesante de las actitudes es que es algo eminentemente social, por eso hemos dicho que son predisposiciones aprendidas. Las actitudes son muy difíciles de cambiar y suelen estar muy arraigadas; adoptamos actitudes porque cumplen funciones importantes:
 - Nos ayudan a comprender el mundo que nos rodea, organizando y simplificando el mundo social.
 - Protegen nuestra autoestima. La mayor parte de las personas que tienen preguntas hacia otros sufren complejos de inferioridad de tal modo que pensando que los demás son más tontos, más feos, etc. se eleva su autoestima.
 - Nos permiten adaptarnos a un mundo complejo.
 - Nos permiten expresar nuestros valores fundamentales y ser coherentes con ellos.
- ¿Cómo se miden las actitudes? Fundamentalmente existen dos métodos:
 - Directa. *Si queremos saber qué actitudes tiene la gente hacia las distintas etnias es preguntarles a ellos mismos a través de escalas de actitudes (como la F o la Likert, aunque el primero en inventar una escala de actitudes fue Thurstone) o por Diferencial Semántico (mencionar una palabra y ver si el sujeto la considera agradable o desagradable).*
 - Indirecta. *Suelen ser psicofisiológicos en alguna medida: pulso, respuesta... por ejemplo, en 1934 La Piere viajó por EEUU con una pareja de chinos y sólo se les negó el acceso en un restaurante, pero cuando mandó una carta a cada restaurante anunciando su llegada, en el 50% de ellos se les rechazó. Tras esto se dijo que no existía relación entre actitud y conducta, pero estudios posteriores demostraron que sí, pero*

que eran complicadas e influían muchos factores más.

Rrepresentaciones Sociales

- El concepto de actitud social que tenían Thomas y Zmaniechi tenía que ver con colectivos y no con individuos, por ej. las actitudes que tienen las personas hacia el sida depende mucho de la representación social que ello conlleva. Estos estudios, por lo tanto, dan entrada a estudios de factores históricos, ideológicos, etc.

Tema 13

Cambio de Actitudes

- Las actitudes son muy difíciles de cambiar por su consistencia, su interconexión, su mutiplicidad y por su extremosidad.
- Se han hecho muchos intentos de cambiar las actitudes, como por ejemplo Hobland y sus colaboradores. Sus estudios están basados en el conductismo y en el esquema Emisor – Mensaje – Receptor, con las preguntas quién, a quién, qué y cómo enumeramos todo el modelo. Este modelo se ha demostrado muy útil en usos como la propaganda y la publicidad. Según este modelo:
 - ¿Qué hacer para que sean más eficaces nuestras actitudes? Tener en cuenta:
- La fuente.
 - Su credibilidad, *debe ser percibido como desinteresado, etc.*
 - Su Atractivo, *no sólo físico, sino de similaridad de ideas.*
 - Otros factores como que esté próxima o parezca competente.
- El Mensaje.
 - Forma del mensaje.
- Unilateral (*usar sólo argumentos a favor*) / Bilateral (*usar argumentos también para contrarrestar los argumentos en contra*).
- Efectos de orden (*Efecto de Primacía / Efecto de Recencia*).
 - Contenido del mensaje, *¿Argumentos racionales o emocionales? Por ejemplo los llamamientos al miedo, que si se hacen de forma moderado sirven para cambiar la conducta, pero de forma extrema para cambiar las actitudes.*
 - Amplitud de la divergencia entre fuerte y receptor, *una divergencia moderada es más eficaz porque parece más verosímil. Existen márgenes de verosimilitud, y lo que lo sobrepasa no nos resulta creíble.*
- El Receptor.
 - Nivel educativo.
 - Extremosidad de las actitudes.
 - Consistencia.
 - Interés personal de cada uno.
 - Interconexión de unas actitudes con otras.
 - Intensidad y número de necesidades satisfechas.
 - Centralidad de los valores vinculados.

El elemento central es el receptor y sus variables.

Teoría de Fishbein y Ajzen

- Se basan en que la relación entre actitud y conducta, pero es algo mucho más compleja.

Creencia sobre las

causas de la conducta actitudes

Intención Conductual Conducta

Creencias normativas, moda subjetiva

motivación para acomodarse

Teoría de la Disonancia Cognitiva de Festinger

- La más famosa de la Psicología Social. Queda resumida por el refrán si no vives como piensas terminarás pensando como vives. Según Festinger todos los elementos pueden estar entre sí en una de estas tres relaciones: consonancia, disonancia e irrelevancia. Necesitamos que nuestros elementos cognitivos estén en consonancia, ya que la disonancia es un estado desagradable y por tanto en seguida surgen presiones para reducir o eliminar la disonancia, además, es motivacional, te va a empujar a reducirla.
- Esta teoría se basa en otras tres: teoría del nivel de aspiración de Lewin, teoría de la comparación y de la comunicación social de Festinger.

Consecuencias de las decisiones

- Según Festinger siempre el hecho de tomar una decisión nos produce disonancia, porque al tener que tomar una decisión suele ser entre dos, y cuando escoges una se produce disonancia al momento de tomarla. Tomar una decisión supone haber aceptado los defectos de una y rechazar las ventajas de la otra.
- Cuando tenemos disonancia surgen presiones para disminuirla. La magnitud de la disonancia depende de: importancia, atractivo de la alternativa no escogida y del grado de similitud entre las dos alternativas. Cuando tenemos una disonancia que es producto de la toma de decisión la reducimos de tres formas, aunque cuando tomamos una decisión es muy difícil cambiarla:
 - Ineficaz pero muy utilizada revocar la decisión (nos deja en las mismas).
 - Cambiando el atractivo relativo de las dos alternativas (exagerar lo bueno de la escogida y los defectos de la rechazada).
 - Estableciendo superposición (no es tan distinto lo uno de lo otro).

Condescendencia Forzada o Conductas Contraactitudinales

- Consiste en hacer algo en contra de nuestras preferencias. Según Festinger esto produce disonancia, y será mayor cuanto menor sea el premio o castigo. La disonancia producida por esto se reduce de varias maneras:
 - Alterando la importancia de la conducta.
 - Haciendo que no sea tan contraactitudinal.

- Experimento de ejemplo: *unos sujetos tenían que hacer una tarea muy aburrida y al final les decían que motivaran a los que venían detrás de él, ofreciéndoles 1\$ o 20\$. Había más disonancia cuando recibían 1\$, y además los que habían recibido 1\$ consideraban que la tarea había sido más divertida que los que recibían 20\$.*

Exposición Involuntaria a la Información

- En ocasiones nos vemos expuestos a información disonante y siempre que esto sucede se nos produce disonancia y ponemos en marcha procesos para reducirla, como por ejemplo un error de percepción o invalidar la información.

Papel del apoyo social

- Son fuente de apoyo de disonancia, pero también para quitarla. Saber que alguien piensa de forma diferente a la tuya ya te produce disonancia, y esa disonancia será mayor cuanto mayor importancia tenga la persona para nosotros y de la importancia del tema, así como lo abierto de miras que seamos.
- Formas de reducir la disonancia en éstos casos:
 - Cambiar la propia opinión.
 - Hacer a la otra persona no comparable.
 - Intentar influir a quién está en desacuerdo.
 - Obtención de apoyo social.
- También deberíamos resaltar que la disonancia cognitiva influye en los rumores.

Tema 14

Esteretipos y prejuicios:

El racismo y la xenofobia

- No existen las razas, existe únicamente la raza humana; con algunas pequeñas variaciones dentro de ella, de ahí que en lugar de racismo debemos hablar de xenofobia, porque además, quién tiene prejuicios contra los que difieren de la norma en alguna características biológicas como el color de la piel o la forma de la nariz, los tienen también contra quienes difieren por su lugar de nacimiento o sus creencias; eso es la xenofobia: rechazo del que es diferente.
- Tampoco debemos confundir prejuicio y estereotipo; los prejuicios no son sino actitudes negativas u hostiles hacia ciertos grupos o colectivos humanos, más concretamente, se trata de evaluaciones desfavorables de afecto negativo hacia los miembros de un grupo. Por otra parte, tener prejuicios es una actitud negativa hacia un exogrupo. Como en la actitud, en el prejuicio hay elementos cognitivos, afectos y comportamentales.

Psicología Social del Prejuicio y los Esteretipos

- El prejuicio tiene raíces de tipo social (procedente de desigualdades sociales, necesidad de una autodefinición positiva...), emocional (procedente de la hipótesis frustración-agresión y la personalidad autoritaria) y por último cognitivos.
- Los estudios sobre personalidad autoritaria comienzan a realizarse a raíz del nazismo. La persona autoritaria se identifica en gran medida con la persona prejuiciosa. Para Fromm y otros investigadores, la estructura social influye en la familia, lo que a su vez influye en el individuo. Todas las investigaciones surgen en torno a la pregunta de cómo Hitler pudo llegar al poder, y la respuesta es que a medida que se empobrecía la clase trabajadora más nazi se volvía. Concluimos pues que la

personalidad de cada sujeto se desarrolla según la educación que tenga, sobretodo en la familia, la cuál educa a raíz de la estructura social. A estructura social autoritaria, familia autoritaria y por lo tanto individuo autoritario. Una persona autoritaria no es capaz de estar en situaciones de igual en relaciones interpersonales, o está encima o está debajo. Adorno construyó una escala, la escala F, que detectaba el etnocentrismo y el fascismo.

- El aspecto cognitivo de los prejuicios es el estereotipo, que comprende:
- Procesos de categorización. *La mera categorización es condición suficiente para producir favoritismo etnogrupal y la hostilidad exogrupal. Es imposible comportarse según sea cada persona individual.*
- Saliencia de los estímulos diferenciados. *En cualquier grupo se percibe muy rápidamente las características que diferencian y es más probable que se juzgue causante de cualquier cosa que suceda a quién es distinto.*
- Creencia en un mundo justo. *Cada uno tiene lo que se merece; Lerner descubrió que la simple observación de una víctima hacía que la devaluaran e incluso consideraban que se merecía lo que le sucedía (descargas elec.).*

Racismo

- Para comenzar debíamos hacer un elogio del mestizaje, ya que se ha demostrado que es muy positivo, pero tradicionalmente ha sido visto de forma negativa, incluso se han puesto normas religiosas y leyes para evitarlo.
- Los estudios han demostrado que los prejuicios no desaparecen, sino que adoptan nuevas formas, se vuelven más sutiles. Habría que distinguir entre el racismo tradicional (manifiesto) y el nuevo (sutil).
- En el estudio sobre el racismo podemos establecer cuatro clases:
- Fanáticos (elevado racismo tradicional y sutil).
- Sutiles (elevado racismo sutil y bajo tradicional).
- No racistas (bajo en ambos).
- Del último tipo, con elevado tradicional y bajo sutil, apenas quedan.

Tema 15

Estereotipos de género

y discriminación de la mujer

- Ha sido un tema muy poco estudiado dado que la mayoría de los investigadores han sido masculinos y además las mujeres constituyen una mayoría cuantitativa. Además, hombres y mujeres están en continuo contacto y por eso es difícil percibirlo y la ideología masculina es algo ampliamente compartido, incluso por las mujeres. En todas las culturas cada sexo representa un rol diferente y se comporta de acuerdo a él.
- Rol sexual: *conjunto de conductas, intereses y actitudes que una cultura define apropiados para un sexo y no para otro, como por ejemplo jugar con coches.* Estereotipos sexuales o de género: *creencias sobre tales conductas y actitudes.*
- Las encuestas pueden no ser fidedignas, en especial por el Sesgo de la deseabilidad social; una encuesta nos demuestra si están cambiando las actitudes, pero no necesariamente las conductas, además, las actitudes cambian menos de lo que parece por la deseabilidad social.
- Experimento de Geis y Walstedt: *se mostraba a un grupo de investigadores sentados en una mesa y con una persona en la cabecera, se pedía al sujeto que adivinara quién había colaborado más en la investigación y si era una mujer la que estaba en la cabecera era muy difícil que la eligieran a ella, mientras que si era un varón era elegido comúnmente.* También habría que destacar el sorprendente caso de María Lejárraga.

- William y Best distinguen entre estereotipos de rol y de rasgo:
- Rol: *parte cognitiva, incluye la adecuación a las tareas de hombres y mujeres.*
- Rasgo: *características psicológicas o rasgos de conducta que se atribuyen con mayor o menor frecuencia a hombres o a mujeres.*

¿Por qué persisten los estereotipos de género? William y Best hicieron un estudio y vieron que en todas las culturas los estereotipos eran muy similares e incluso hoy día los estereotipos persisten más de lo que hubiéramos pensado. Ellos creen que se debe a la combinación de factores biológicos, funciones sociales, asignaciones de rol sexuales, expectativas...los hombres suelen ocuparse de la esfera pública y trabajos con valor de intercambio mientras que las mujeres de la esfera privada y trabajos con valor de uso.

- Estereotipos: puede ser sexuales (biológicos) o de género (culturales). Son necesarios, inevitables y también muy peligrosos. Dentro de los estereotipos el más usado es el de género (hombre-mujer) ya que es un principio universal de organización en todas las sociedades. En todo caso, tanto los estereotipos de género como los demás son culturales, en la página 258 del libro pueden verse ejemplos. Una prueba muy clara de que las diferencias de género son culturales están por ejemplo en las películas. Mead encontró dos ejemplos que contradecían los estereotipos, por un lado la cultura en la que no existían muñecos (los hombres eran quienes jugaban con ellos porque tenían más tiempo) y las 3 culturas con roles de género opuestos (por un lado hombres y mujeres con las características del femenino, luego con las del masculino y luego uno de inversión en el que las tareas femeninas las hacían hombres y las masculinas mujeres).
- Entendemos por sexismo cualquier actitud, acción o est. institucional que subordina a una persona a causa de su sexo. El lenguaje sexista refleja el tradicional dominio del hombre sobre las mujeres y facilita una forma de pensar que lleva al estereotipo, prejuicio y discriminación. La forma de reducir los estereotipos sería cambiar el lenguaje, pero es algo muy difícil.
- Fenómenos sexistas:
- Léxicos:

- Tratamientos de cortesía (Srta/Sñra).
- Existencia de expresiones aparentemente duales (H/M publico/a).
- Proliferación de términos que son insultos para la mujer y que no tienen relación con el hombre (arpía, mala pécora).
- Términos que son de naturaleza elevada socialmente y que no tienen lugar para con la mujer (caballerosidad, hombría).
- Términos que asocian a la mujer con cosas como debilidad, infantilismo...(sexo débil, mujeres y niños primero...).
- Vocablos profesionales (secretario/secretaria, cocinero/cocinera...):
- Nombres propios de mujer con desinencia en diminutivo de tipo masculino (Alberto-Albertina, Ernesto-Ernestina).
- Estructural: *en casi todos los idiomas hay términos dominantes y dominados como día y noche, tierra y mar...en hombres y mujeres es hombre el término dominante.*

Todos estos fenómenos a lo que llevan es a la discriminación de la mujer.

Tema 17

Psicología del Comportamiento Colectivo

- Hay muchos aspectos que ya se dan en grupos pequeños, no sólo en los grandes (colectivo). Está

comprobado que el tamaño del grupo influye y que cuánto menor es un grupo mayor es la participación de sus miembros, mayor es el rendimiento, la cohesión y menor será la probabilidad de emergencia de un líder.

- La Psicología del Comportamiento Colectivo surgió fundamentalmente en Italia con autores como Sighele, aunque también el francés Le Bon publicó el libro más conocido de la Psicología Social, *Psicología de las Masas*, el más publicado y leído de la psicología. Dicha obra tiene una concepción negativa de las masas, pero las masas no son siempre negativas; el contexto es el miedo de las clases altas a la organización de la clase baja. La Psicología Social surge dentro del Comportamiento Colectivo y en los países desarrollados (Alemania, Italia y Francia), y además surge como una psicología de control.
- Hoy en día se estudia más que la psicología de las masas la psicología de las sectas porque les tienen más miedo, ya que las masas ya están controladas por cosas como la TV. El éxito de las sectas se debe a la conjunción de una serie de personas inseguras y con problemas de identidad (por eso captan sobretodo a jóvenes y similares) y un grupo que dice poseer la verdad absoluta.
- Las personas en una masa son más altruistas.
- Finalmente, si la psicología de masas surge en esa época...¿es que antes no había masas? Sí las había, pero las masas industriales poseen líderes permanentes y poseen estructura intera, no esporádicos, además su duración no es esporádica como lo era antaño. En conclusión, las masas de esa época eran peligrosas porque comenzaban a ser eficaces.

Tema 18

Psicología Social Aplicada

- Existen dos modelos científicos: ciencia pura y ciencia social aplicada (cree que los científicos se deben a la sociedad y se debe estudiar para ofrecer soluciones). La mayor parte de los psicólogos han apoyado el segundo modelo ya que es una disciplina propia de la Ilustración, y la Ilustración busca que la ciencia mejore la situación del hombre. Los más destacados psicólogos sociales son defensores del segundo modelo, de hecho, para éstos psicólogos sociales como Mead, Lewin, etc. son fundamentales 3 cosas:
- Búsqueda de una solución racional a los problemas sociales.
- La ciencia es el instrumento perfecto para controlar el ambiente social.
- Todos tienen una gran confianza en la fuerza emancipadora de la racionalidad científica.

Para éstos psicólogos sociales la teoría y la práctica tienen que ir siempre unidas, y no hay nada más práctico que una buena teoría. Los datos no se descubren, se inventan. Algo que sucede es el sesgo de *Psicologizar los problemas sociales*, la psicología social siempre ha sido más aplicada y centrada en la solución de los problemas sociales.

- Fases en la Psicología Social Aplicada (teniendo en cuenta la falsa creencia de que la psicología social empieza en 1908):
- 1908–1930. *Existen pocas aplicaciones, más bien existen preocupaciones.*
- 1930–1940. *Época de muchísimas aplicaciones, la psicología social se hace mucho más aplicada en época de crisis, surge el SPSCI (Sociedad para el estudio psicológico de los problemas asociales) y publican la revista Revista de los Problemas Sociales.*
- 1940–1950. *Época donde hay bastantes aplicaciones pero dirigidas a ganar la Guerra Mundial. Esta situación comienza a cambiar en el año 46, cuando Guthrie, que era presidente de la APA (American Psychology Association), publicó un discurso que defendía la vuelta al modelo de ciencia pura. Éste discurso fue tan influyente que comenzaron a hacerse pocas aplicaciones hasta el año 65.*
- 1950–1969. *Época más baja de aplicaciones psicosociológicas.*

- 1969+. *Momento álgido de las aplicaciones en psicología social, comienza con autores como Miller, que siendo presidente de la APA, decía lo contrario de Guthrie. La psicología como forma de promover el bienestar humano. Festinger, Asch y otros autores ya habían visto esto y empezaron a estudiar psicología para comprender y solucionar los problemas humanos.*
- Crisis de la Psicología Social cuyo elemento fundamental fue la crisis de relevancia (creía que su disciplina no funcionaba porque no tenía relevancia social). Se propuso la Psicología Social Aplicada como solución a la crisis de relevancia. La Psicología Social Aplicada va a tener unas características muy interesantes: *debe estudiarse fuera del laboratorio, su objetivo es la mejora de la calidad de vida y se preocupa sobretudo por la solución de problemas sociales.*

Tema 26

Construcción Histórica de la Psicología Social

- Tradicionalmente, se ha dicho que existen dos psicologías sociales, la Psicología Social Psicológica y la Psicología Social Sociológica, no obstante, House añadiría una tercera, la Sociología Psicológica, que es aquella psicología social que estudia los efectos de las estructuras macrosociales sobre la personalidad y la conducta de la gente.
- En todo caso la Psicología Social comenzó siendo sociológica, surge como una Psicología del Comportamiento Colectivo a mediados del s.XIX, pero fue sin embargo alrededor de 1918 cuando emigra a EEUU, pues tras la victoria americana en la 1ª G.M. las cosas cambian y EEUU toma un gran protagonismo. Así, los psicólogos estadounidenses tenían que viajar a Europa para estudiar con los más célebres, como Wundt, pero ahora ocurría todo lo contrario. Con el paso de la cuna de la psicología de Europa a América la Psicología Social se individualiza, pierde parte de su componente sociológico para acentuar el psicológico.
- Otro momento importante fue la 2ª Guerra Mundial, donde los estudios de psicología de grupos, propaganda y actitudes marcaron la contienda. De hecho, hay gente que dice que el empuje que necesitaba la Psicología Social fue otorgado por Hitler, ya que fomentó el estudio de esos campos y también ocasionó que muchos genios como por ejemplo Asch viajaran a EEUU huyendo del nazismo.
- McCarthy también fue un personaje importante, que durante la Guerra Fría mantuvo una cruzada contra personajes tales como actores, científicos, etc. que podrían ser sospechosos de actividades antiamericanistas. El laboratorio fue un censor de la psicología social, y la Psicología Social entra en crisis en los años 70 por diversas causas tales como la crisis experimental (psicología en contra de que la psicología social sea experimental), la faceta ideológica (¿era la psicología social una herramienta del capitalismo?), la falta de relevancia social...pero sin duda alguna la más importante fue la Epistemología Positivista que imperaba.

Tema 27

Modernidad y psicología social: orientaciones psicológicas y sociológicas

- La psicología social se vio influenciada por las tres grandes corrientes: psicoanálisis, conductismo y cognitivismo. En América el psicoanálisis no tuvo gran importancia, pero en lugares como Argentina y Francia sí. La influencia menor de Freud en Psicología Social se debió al pesimismo de su obra, el instintivismo y la poca influencia en la psicología norteamericana. Freud siempre estuvo muy interesado en los asuntos sociales y trató temas diversos como Tótem y tabú, el estudio de la familia...
- El Conductismo, sobretudo a nivel metodológico, ha influenciado mucho, y eso se refleja en el método experimental. Allport (no Gordon, sino su hermano) fue el precursor del método experimental en la psicología social. A otros niveles ya no metodológicos, es algo muy simple (ER). Tuvo éxito por su positivismo y su individualismo. Sólo dejó parte de su individualismo gracias al Interaccionismo Simbólico, que influyó sobre el aprendizaje social, el entrenamiento de las habilidades sociales, etc.

- El Cognitivismo sí que influyó en la psicología social, incluso antes de revelar al conductismo en importancia. La Etogenia es una teoría propuesta por Ron Jarré, que está en contra de la psicología experimental con el argumento de el corazón de la psicología social no está en los laboratorios, sino en los bares, las calles, los pasillos.... Propone el análisis de episodios.
- Psicología Social Sociológica. *Importancia del papel que desempeña, emplea el estudio de conductas individuales, la observación participante y la encuesta social.*
- Importante resultar la lucha de Experimentos vs Psicología Social Sociológica.
- Postmodernidad. *Ortega es un autor prepostmoderno, porque aunque era español su formación fue alemana, influenciado por autores como Nietzsche. Postmoderno significa cosas muy diferentes, pero para nosotros es una crítica radical a la modernidad y por lo tanto una crítica al concepto de verdad, razón y ciencia. Foucault decía que construimos la verdad, ya no existen certezas, el hombre anda a tientas por el mundo. Es importante tener en cuenta la Retórica de la Verdad (a veces los números no nos llevan a la verdad, sólo a la impresión).*

Tema 29

El método en las ciencias sociales: cómo investigar en psicología social

- La psicología social ha sido experimental hasta la crisis de relevancia. Es importante desacralizar el número, no por carecer de números una teoría es mala.
 - Los puntos destacados del experimento es que permite controlar las variables extrañas, manipular la variable independiente y medir la variable dependiente. El problema en psicología social es que no se puede controlar las variables externas. Hay otros problemas añadidos como el muestreo (solucionable, pero con dificultad, ejemplo de los alumnos de 1º de Psicología y el sesgo que se comete al tomarlos como medida).
 - También deberíamos hablar del *Efecto del Experimentador*, que consiste en cómo el propio experimentador influye en los datos finales, sea de forma intencional (cambiando los resultados, pero no las respuestas de los sujetos) o cambiando las respuestas de los sujetos por razones como sexo, raza o el Efecto Pigmalion de Rosenthal y Jacobson. El Efecto consiste en que las expectativas del experimentador influyen en los resultados.
 - La investigación en ciencias sociales es muy difícil de hacer y no sirve por:
- Carácter cualitativo de muchos fenómenos sociales.
 - Los fenómenos sociales son multidimensionales.
 - Grado alto de variabilidad.
 - Los métodos de observación son poco precisos.
 - El experimento no es fácilmente aplicable a los humanos.
 - Ideología y valores del investigador influyen.
 - Los datos a los que llega el investigador rebotan a la sociedad y se vuelven contra él.