

See discussions, stats, and author profiles for this publication at: <https://www.researchgate.net/publication/316227779>

# Los Procesos Psicosociales desde la Psicología Social Psicológica

Working Paper · January 2007

DOI: 10.13140/RG.2.2.19588.53124

---

CITATIONS

0

READS

28,576

1 author:



**Jorge Enrique Palacio Sañudo**

Universidad del Norte (Colombia)

175 PUBLICATIONS 1,063 CITATIONS

SEE PROFILE

Some of the authors of this publication are also working on these related projects:



EVALUACION DE LOS EFECTOS DE UN PROGRAMA DE EDUCACIÓN PSICOAFECTIVA, EN EL DESARROLLO PSICOAFECTIVO DE NIÑOS ESCOLARIZADOS DE 10 A 12 AÑOS (ETAPA DE LATENCIA TARDIA) [View project](#)



Inmigrantes, Identidad social y adaptación [View project](#)



**FUNDACIÓN UNIVERSITARIA LUIS AMIGÓ  
FACULTAD DE PSICOLOGÍA Y ACTIVIDAD FÍSICA**

**ESPECIALIZACIÓN  
EN INTERVENCIONES PSICOSOCIALES**

**SEMINARIO  
“PSICOLOGÍA SOCIAL PSICOLÓGICA”**

**POR  
JORGE PALACIO**

### **UNIDAD III**

#### **EL ESTUDIO DE LOS PROCESOS PSICOSOCIALES**

En la Psicología Social se hace difícil describir de manera ordenada, así sea cronológicamente o desde un punto de vista ideológico (Munné, 1986), los postulados de varios de sus principales autores, pues, tal como ocurre en todo proceso de desarrollo, sus postulados y teorías presentan transformaciones a medida que pasa el tiempo, haciéndolos generalmente más complejos. Esto es problemático en la medida que algunos conceptos o teorías desbordan cualquier categoría clasificatoria ubicándose en varias de ellas al mismo tiempo, o bien, se relacionan tan fuertemente entre sí que no se distinguen con claridad sus límites. Sin embargo, y con una mirada pedagógica, se han definido varias tipologías para tratar de organizar los conceptos en la psicología social, como por ejemplo la categorización descrita por Blanco (1985) en la cual organiza el conocimiento en cinco tradiciones teóricas (la Individual, la Grupal, la Institucional, la Lewiniana y la Histórico dialéctica), pero aquí tomaremos como referente la estructura de los niveles de análisis propuestos por William Doise (1982).

La clasificación distingue los niveles cognitivos intrapersonales, interpersonales, intragrupal e intergrupales.

### ***Los procesos cognitivos intrapersonales***

Los procesos cognitivos intrapersonales se refieren a la manera que se realiza el procesamiento de la información por parte de las personas y cómo es utilizada esta información por ellos (Fernandez, 2003). En general se incluyen aquí la Percepción Social, la Atribución y la teoría de las Actitudes (Disonancia y Consistencia cognitiva).

#### La Percepción Social:

En general se observan dos grandes enfoques sobre la actividad perceptiva (Páez, 1996): uno considera que el sujeto percibe el mundo exterior de acuerdo a como sus sensaciones captan los estímulos, tal como la definen los empiristas – el perceptor es un ser pasivo. El otro considera que los sujetos captan la realidad organizándola primero, o filtrándola desde sus ideas hacia la realidad exterior, es decir que el sujeto de algún modo construye la realidad o la información que percibe, lo cual está bajo una mirada constructivista. Una teoría que trata de explicar este funcionamiento desde un punto de vista constructivista es la Categorización Social.

La Categorización se define según Tajfel y Turner (1986), como la herramienta cognitiva que segmenta, clasifica y organiza el ambiente social. Debido a la cantidad de información que un individuo percibe y debe procesar, se requiere de un sistema que filtre-seleccione lo que debe ser atendido. Ella genera un sistema de orientación que crea y define el lugar del individuo en la sociedad permitiéndole identificar su posición individual y grupal con respecto a los otros individuos y grupos. De esta forma los grupos hacen parte de la identificación de sus miembros en términos sociales, es decir que el individuo se comparará con su grupo y con los miembros de otros grupos en términos de «diferente o no de ...», «mejor o peor que ...» ellos. Así, la categorización

influye en tres aspectos importantes de la vida social: la estructuración perceptiva del entorno, la formación y transformación de los valores sociales y la formación de la identidad social.

### La Atribución:

- La Atribución causal: Fritz Heider (1896 – 1988), con una marcada influencia de la Gestalt, formuló la teoría del equilibrio y luego la de la atribución, para presentarla posteriormente como lo que él llamo la Psicología Ingenua o del sentido común (1958). La teoría del equilibrio partía de una concepción del sujeto diferente a lo que hasta ese entonces se había definido: en esta época las relaciones interpersonales surgían de las necesidades grupales o de objetivos colectivos de los cuales se suponía dependía el comportamiento individual. En contraposición, Heider concebía al sujeto motivado en adquirir un conocimiento de su entorno social, el cual obedecía a dos condiciones: la primera es que este entorno es equilibrado y la segunda es que se sustenta en causas.

El concepto de equilibrio se equipara a los presentados en la teoría de la consistencia y de la disonancia, solo que en Heider, la clave de su éxito frente a las otras teorías de la época es que el sujeto asume un papel más activo al interesarse en conocer el ambiente social. Por esta característica activa, el sujeto de la teoría de Heider podrá ir más allá cuando el ambiente no se ajusta a las reglas del equilibrio o de la consistencia, para lo cual inferirá las causas de los eventos que se salen del equilibrio. De esta manera completa su teoría del equilibrio con la teoría de la atribución causal, la cual le permitía al naciente cognitivismo de los 60's elaborar sus modelos. Partía de un sujeto común que era considerado como un científico inocente o intuitivo o ingenuo, quien motivado por el conocimiento infería las causas de los eventos importantes que le ocurrían y elaboraba su propia concepción de las estructuras relacionales de su entorno social.

Heider identificó que este científico intuitivo atribuye las causas de un acto al sujeto que las emite al identificar en él una intención (disposiciones internas personales), o a los

factores exteriores donde se identifican factores suficientemente fuertes para producirlo (factores situacionales tales como la dificultad de la tarea, la suerte o destino). Posteriormente se desarrollan otras teorías que profundizan en las características de la atribución, como la de Rotter (1966) quien postula el locus de control interno / externo, o la de Weiner (1986) que trata de crear una taxonomía con las dimensiones de causalidad, estabilidad y controlabilidad; también está la teoría de Seligman (1981) y la de Kelley (1972) y Newcomb (1953).

En particular, la teoría de Rotter es muy interesante para la psicología social: el concepto psicológico de locus de control se refiere al lugar desde donde las personas afrontan las dificultades y desde el cual estiman que han de partir las soluciones. Los que tienen un locus principalmente interno estiman que los problemas y sus soluciones vienen desde sí mismo, y que las ayudas externas no son eficientes. Las personas con un locus más externo buscan el origen y solución a sus problemas fuera de sí mismos, siendo necesaria la intervención externa para solucionar sus conflictos.

Con respecto a la desesperanza (indefensión) aprendida, se observa que la mayoría de los teóricos consideran que la sensación de eficacia, control o autodeterminación es fundamental para que los individuos se sientan motivados de manera intrínseca. Cuando la gente cree que los acontecimientos y resultados de su vida son prácticamente incontrolables, desarrollan una desesperanza (indefensión) aprendida (Seligman, 1975). Es decir, sería la expectativa – basada en experiencias previas de falta de control – que sin importar los esfuerzos siempre se obtendrá como resultado el fracaso.

También surgió la teoría de Harold Kelley (1972), quien propuso un modelo de atribución más complejo que llamó modelo de covariación, donde las atribuciones causales dependen de los factores: estímulos observados, las personas y los contextos. La información sobre el medio y sobre estos aspectos se combina de acuerdo a los principios cognitivos de relevancia, consistencia de la información y consenso en la

interpretación de esta información. Otra teoría que surgió fue la de Theodor Newcomb (1953) sobre los actos de comunicación. Newcomb concibe una teoría que predice que las personas que mantienen actitudes similares llegarán a ser amigas, y las amigas tenderán a desarrollar actitudes similares, ya que las personas construyen sus interacciones de acuerdo a si son percibidas iguales o diferentes.

En las teorías de la atribución se identificaron una serie de errores o sesgos cognitivos muy numerosos, de los cuales se presentan aquí los principales:

- El Error Fundamental de atribución (propuesto por Ross, 1977): pone en evidencia la tendencia del sujeto a sobredimensionar los motivos personales internos al explicar un comportamiento observado en otra persona, dando poca relevancia a los factores externos. Otro sesgo en este mismo sentido reside en que las personas asumen que sus fracasos se deben principalmente a causas externas, mientras que sus éxitos son por causas internas.
- La Correlación Ilusoria (Jenkins y Ward, 1965): las personas tienden a ver una conexión entre dos series de eventos que son de hecho estadísticamente independientes.
- Las profecías autocumplidas: Para Merton (1957), las profecías autocumplidas son predicciones que se hacen respecto a algún comportamiento o evento futuro que modifican las interacciones conductuales para producir lo que se espera. Una de las demostraciones más difundidas viene de la obra de George Bernard Shaw cuando ejemplificó el caso de Pygmalion. El efecto de las expectativas sociales fue posteriormente probado por Robert Rosenthal en un contexto escolar en el cual los profesores cambiaban su evaluación sobre los estudiantes para ajustarla a la evaluación de un grupo de “expertos”.
- La creencia de un mundo justo: Lerner (1980) postula que queremos creer que el mundo es un lugar bueno y justo, en el cual la gente tiene lo que se merece: se recompensa el esfuerzo y la virtud y se castiga el vicio y la despreocupación por sí mismo o el otro. En general el mundo es justo, pero si se asocia que la gente

tendrá lo que se merece, significa que los triunfadores habrán ganado ese éxito y los fracasados lo habrán merecido, de esta manera los ganadores merecen más que los perdedores. De ser así se puede llegar a criticar a las víctimas por ser culpables de sus problemas, lo cual no justificaría el apoyo y hecha al suelo los programas de asistencia.

### El Conformismo, la obediencia y la sumisión:

En este grupo se observan estudios sobre la presión de los grupos sobre los juicios o respuestas de una persona. El experimento más conocido es el de Asch (1951), quien coloca varias rayas de diferentes tamaños en unas tarjetas, y le pide a un grupo de sujetos que identifique cual es la línea más cercana en longitud a la dibujada en otra tarjeta que sirve de modelo. En el grupo de personas está el sujeto experimental quien está siendo observado, y no sabe que los demás son cómplices del investigador, y todo está dispuesto para que el sujeto investigado siempre responda de último. Los resultados muestran que en un 37% de los casos el sujeto experimental se alinea con el juicio de la mayoría, así sea evidente que este juicio es errado.

En otro famoso estudio de Milgram (1965), se coloca a dos sujetos en un laboratorio bajo el pretexto de un estudio sobre la memoria y el aprendizaje. Se pide al sujeto que está siendo observado que debe enseñarle al otro (el cual es un cómplice del investigador) una serie de estímulos que debe aprender y memorizar, y por cada error que cometa recibirá por parte del sujeto observado una descarga eléctrica que va de “ligera” hasta “peligrosa”. Los resultados mostraron que más del 60% de los sujetos que eran observados llevaron las descargas hasta el mayor valor de “peligrosa” aun bajo los gritos (fingidos) de los sujetos que estaban siendo castigados por sus errores. Esto indica que un número elevado de personas como cualquiera de nosotros prefiere someterse sin límites y pasivamente a las directivas de la autoridad, aun cuando se viole nuestro juicio personal. Para que esto se dé, la autoridad debe ser considerada legítima, y el concepto de autoridad es en sentido amplio relacionándose con las

personas que creemos con más poder, reconocimiento, experiencia o conocimiento que nosotros en diferentes ámbitos de la vida.

### Teorías implícitas de la personalidad, estereotipos y prejuicios:

Las teorías implícitas se refieren al conjunto de creencias que un individuo posee respecto a cómo son las personas, la naturaleza humana y los grupos sociales. En estos estudios se considera que las personas definen los rasgos de personalidad de los otros de acuerdo a las creencias que previamente se han formado, y se expresan de manera más o menos coherente y consistente. También han sido llamadas teorías ingenuas o de sentido común y en general nos ayudan a simplificar la realidad, a organizarla y hasta a proteger nuestro autoconcepto ya que nos da un marco justificativo para las actitudes intergrupo y para mantener las desigualdades sociales (Estrada, Oyarzun, Yzerbyt, 2007).

Los estereotipos hacen parte de este grupo de teorías implícitas pues son comúnmente definidos como las creencias consensuales sobre los atributos (características de personalidad, conductas o valores) de un grupo social y sus miembros (Smith, 2006). Smith (2006), menciona la distinción entre estereotipos y estereotipia. Los estereotipos son las percepciones sobre una persona a partir de su pertenencia a ciertos grupos o categorías sociales, mientras que la estereotipia apuntaría al proceso cognitivo de atribuir ciertas características a las personas sobre la base de su pertenencia a tales categorías (Oakes, Haslam, & Turner, 1994; Leyens, Yzerbyt, & Schadron, 1994 citados en Smith, 2006).

Desde la perspectiva de los modelos cognitivos, continua diciendo Smith (2006), los estereotipos son juicios basados en categorizaciones fluidas que dependen ampliamente del contexto comparativo en que se generan. Según lo planteado por la autora, existen estereotipos positivos y negativos, pero los estereotipos sobre los exogrupos y las minorías tienden a tener más connotaciones negativas que los estereotipos sobre los endogrupos y las mayorías (Ganter, 1997; Hilton & von Hippel,



1996 citados en Smith, 2006). Además, se ha mostrado que los estereotipos negativos están más consistentemente ligados a las actitudes intergrupales, que los estereotipos positivos (Stangor, Sullivan, & Ford, 1991 citados en Smith, 2006). Finalmente, los resultados muestran que estas atribuciones están estrechamente ligadas con las formas socialmente permitidas de interacción entre los miembros de los grupos sociales, evidenciando que los estereotipos, aún los positivos, definen los “lugares” de los grupos en la jerarquía social y permiten la legitimación de las relaciones de poder entre los grupos (Fiske, Cuddy, Glick, y Xu, 2002).

Con respecto a los Prejuicios, vemos que una de las definiciones más influyentes en la actualidad es la propuesta por Brown (1995, citado en Smith, 2006), quien se refiere al prejuicio como la tendencia a “poseer actitudes sociales o creencias cognitivas derogatorias, expresar afecto negativo o presentar conductas discriminatorias u hostiles hacia miembros de un grupo debido a su pertenencia a ese grupo en particular”. Se puede decir entonces que el prejuicio es también una forma de actitud, pero mientras el estereotipo es una creencia, el prejuicio es más una evaluación negativa del otro. En este sentido, muchos autores han adoptado el clásico modelo tripartito para distinguir los componentes cognitivos, afectivos y conativos del prejuicio (G. Allport, 1954; Brown, 1995; Dovidio & Gaertner, 1986; Stangor, et al., 1991; Tajfel, 1981). Desde esta perspectiva, las respuestas evaluativas negativas hacia un miembro de un grupo social (componente afectivo-evaluativo) están basadas en una particular estructura de creencias sobre los atributos de los miembros de ese grupo social y son susceptibles de concretarse en conductas hostiles. Sin embargo, las limitaciones ampliamente conocidas del modelo tripartito hacen que en la mayoría de los casos el prejuicio se haya conceptualizado y operacionalizado primordialmente desde su dimensión afectiva, diferenciándolo claramente de las creencias (estereotipos) y las intenciones o conductas (discriminación).

Las ideas estereotipadas y las actitudes prejuiciosas existen no solo por el condicionamiento social o porque permiten desplazar las hostilidades, sino que además, son subproductos de los procesos normales de pensamiento (Myers, 2005).

### Las Actitudes - disonancia y consistencia cognitiva:

Alrededor de 1955 surgen las teorías de la consistencia cognitiva. Las más relevantes fueron “la Congruencia” de Osgood y Tannenbaum (1955), la “Disonancia” de Festinger (1957), y el “Equilibrio” de Heider (1958). Los primeros estudios sobre la consistencia trataban sobre el estudio de las intuiciones o expectativas de personas inexpertas con respecto a lo que podría pasar en una situación determinada. En este sentido se estudiaron al menos tres tipos de consistencias: Co-ocurrencia (esperamos que los otros sean consistentes- coherentes en su pensamiento y comportamiento- tal como nosotros lo somos); Esperamos una correspondencia entre lo que se dice y lo que se hace; Esperamos acercarnos y congeniar con aquellos que comparten nuestras opiniones, creencias, actitudes, etc.

Con la teoría de la disonancia, Festinger (1919 – 1989) explica que frente a una situación donde se debe tomar una decisión con dos o más alternativas, después de haber tomado una de ellas, la mayoría de los individuos tienden a sobre evaluar la opción seleccionada y a desestimar - más de la cuenta - la(s) otra(s) opción(es). Es como si justificara el porqué encontró más interesante lo que le costó tanto trabajo decidir u obtener, así sea que la opción seleccionada no haya sido la mejor por los resultados que se hacen evidentes. Festinger explica que el sujeto luego de observar los resultados de su selección se enfrenta a dos ideas contrarias en su pensamiento, lo cual genera un estado psicológico incómodo. La manera de volver al equilibrio reside en quitarle importancia a la idea que genera el desequilibrio para confirmar la idea seleccionada, de esta manera se reduce la disonancia.

Un ejemplo de esto se puede observar en muchas situaciones donde el sujeto se siente comprometido con su decisión a pesar de no ser la mejor. Por ejemplo, se puede

observar en los momentos en que alguien compra un electrodoméstico muy común. Después de la compra, el electrodoméstico presenta alguna falla que pone en evidencia la decisión equivocada frente a las otras opciones. Al cuestionar a la persona por qué lo compró, se escucharán razones para verlo más adecuado, ajustado, estético u otras razones más que los otros productos con similares características.

La teoría de la disonancia decayó en interés científico cuando Bem (1967, citado por Fernández, 2003), presenta que los mismos resultados de la disonancia pueden ser explicados de manera diferente, y luego Rosemberg (1970, citado por Fernández, 2003) demostró que el refuerzo era un factor determinante en la resolución de la disonancia.

### ***Los procesos cognitivos interpersonales***

Las relaciones interpersonales se pueden ver como formas de interacción que van desde una relación simple de interacción entre dos o más personas que no se conocen hasta relaciones estables e intensas tanto de amor-amistad como de agresividad-indiferencia, las cuales están mediadas generalmente por un proceso de influencia social o poder a través de procesos de apego y comunicación. En general se encuentran en este apartado la atracción interpersonal y apego, el altruismo, la agresión y la influencia social.

#### Atracción interpersonal y apego:

El primer tipo de relación es el establecimiento de un vínculo, el cual se da a través de una relación comunicativa y de afecto, iniciándose en la relación madre-hijo o bebé. Esta interacción progresa de lo más simple (contactos entre miradas y gestos) hasta las interacciones lingüísticas y la planificación de actividades en común. De todo este proceso de interacción lingüística y afectiva se deriva la fortaleza del primer vínculo social llamado Apego (attachment), el cual condicionará las demás relaciones sociales del sujeto. El apego según la teoría de Bowlby (1969) es un vínculo que se establece

entre un niño en interacción con los adultos próximos. Sin embargo esta relación no siempre es positiva y puede generar dificultades o carencias afectivas, las cuales muchas veces son compensadas por la amistad en la infancia, la cual entraría a corregir las deficiencias de las relaciones con los adultos. En este sentido la amistad (Rubien, 1980) procura una seguridad emocional y puede compensar la inseguridad generada en otras aéreas.

### Altruismo y agresión:

Aquí se observan dos caras de una misma moneda tal como es expuesto por Krebs y Miller (1985, citados por Lindzet y Aronson, 1985), ya que la agresión rompe y perturba las relaciones sociales mientras que el altruismo trata de cohesionarlas. Los efectos sociales del altruismo son por tanto la cohesión y el mantenimiento de las relaciones sociales. Existe una relación con el comportamiento prosocial, pero no son lo mismo: La conducta prosocial -cooperación para el termino sociológico - es la que beneficia a otras personas, al igual que el altruismo, pero no todo comportamiento que beneficia a otros se puede llamar altruista, ya que posteriormente beneficiarán al "benefactor" y así no se puede hablar de Altruismo. Con el altruismo se beneficia a otros de manera voluntaria y el actor no anticipa beneficios externos, es decir que no esperarí nada a cambio (lo cual también es discutible). La conducta prosocial si podría esperar recibir una reciprocidad para los momentos de necesidad, y en este sentido dependería más del contexto.

Por otro lado, sobre el concepto de agresión, uno de los primeros problemas es su definición y demarcación de los límites. En general se considera agresivo a los comportamientos extremos y penalizados, o bien abiertamente patológicos pero desde una mirada individual (Goldstein, 1989, citado por Fernández, 2003), solo que al observar esta definición con el contexto en el cual se produjo este comportamiento y abordar una perspectiva psicosocial, se queda corta por las funciones que cumple esta conducta a nivel social.

Existen diferentes enfoques de la agresión, tales como las teorías innatistas, en las cuales desde la etología se considera la agresión como un comportamiento adaptativo de la especie. Por otro lado está la teoría de la frustración-agresión por el grupo de Yale (Dollard y Miller), en la cual se postula que los comportamientos agresivos se aprenden y se hacen manifiestos cuando el individuo no puede alcanzar la meta propuesta, lo cual genera una frustración que desencadena o libera la agresión. Sin embargo, a pesar de haber probado en ratones, que descargas eléctricas de las cuales no pueden escapar, genera comportamientos agresivos frente a otros ratones, fuera de esas situaciones extremas, el vínculo frustración – agresión no es directo, y menos en la especie humana.

También se encuentra la teoría del aprendizaje social de Bandura (1973), la cual aplica los principios generales del aprendizaje a las conductas agresivas. Aquí se explica que las primeras experiencias y aprendizajes infantiles determinarán cómo expresará la agresión cada individuo en la edad adulta. En este sentido, los castigos físicos de los padres para corregir a sus hijos aumentarán la agresión, en la medida que los padres hacen de modelo que luego será repetido por los niños cuando sean grandes. En cambio sugieren que se debe retirar el amor o algún bien deseado para que el niño no reciba reforzamiento por su comportamiento. Sin embargo, frente a las teorías presentadas, falta una definición clara y operativa de la agresión, y es difícil la evaluación objetiva de los hechos concretos, la investigación experimental no se aplica bien a los contextos reales (Fernández, 2000).

#### La influencia social y el poder:

En la influencia social, uno de los primeros temas abordados es el Poder, el cual desborda esta categoría. Anteriormente se habló de los estudios de Milgram y de Asch, pero si se trata de ver el poder más en las relaciones interpersonales, se verá que en las relaciones rutinarias, el poder consiste en imponer la voluntad de una persona sobre otra y puede incidir en el comportamiento de las personas y de los grupos de dos

maneras: una inmediata, direccionando en el acto la acción, y otra a largo plazo, al determinar los elementos sobre los que se pueden basar las acciones en el futuro.

Foucault (1978) definió dos paradigmas del poder. Por un lado está el jurídico, en el cual el poder es un objeto social del Estado para garantizar el bien común a través de la ley y la autoridad. Por otro lado está el paradigma estratégico, el cual sume la perspectiva de los actores de las relaciones interpersonales. Aquí el poder es una relación de desigualdad que surge en cada relación social, y donde cada sujeto se sitúa con respecto al otro de acuerdo al nivel de capacidad de ejercer su poder. Otras tipologías diferencian el poder coercitivo y manipulativo (Lukes, 1975) o el poder desde la persona que lo tiene (Kipnis, 1984).

### ***Procesos cognitivos intragrupales***

En los procesos cognitivos intragrupales se hace necesario partir de una concepción de grupo. En 1909, Cooley fue el primero en introducir el concepto de grupo primario, a partir de las relaciones directas cara a cara, los vínculos personales y el fuerte sentimiento de cohesión que allí se manifiesta (Fischer, 1992). Se observan varias tendencias – al menos cuatro – sobre cómo entendemos un grupo.

#### El concepto de grupo:

Por un lado está la Tradición Norteamericana clásica con Kurt Lewin, quien estudia los grupos pequeños y la forma en que se estructuran sus relaciones, comunicaciones, liderazgo, cohesión, etc. Los estudios de Lewin, ya mencionados en parte anteriormente, impulsados por los problemas de la postguerra (las dificultades con el antisemitismo, el vandalismo, las relaciones entre grupos de diferentes orígenes culturales, la integración de las minorías y los proceso de consumo diverso de la sociedad Norteamericana de ese momento), se concentraron en dos centros de investigación: la Comisión sobre Interrelaciones Comunitarias (New York) y el Centro de

Investigaciones para la Dinámica de Grupos (en el Instituto Tecnológico de Massachusetts). En sus estudios Lewin trataba de generar cambios sociales sin utilizar la fuerza, sino procurando generar procesos de cambio en los cuales las personas se sintieran implicadas y no manipuladas u obligadas. De esta manera observa que es más fácil cambiar la conducta de un individuo al interior de un grupo que fuera de él, mediante la dinámica de grupos y utilizando hasta el sociodrama de Moreno, todo unido al concepto de la investigación acción. Posterior a la muerte de Lewin surgieron las teorías de la comparación social (Festinger), la perspectiva del intercambio (Thibaut y Kelley, 1959), y de la conformidad (Asch, 1951, y Milgram, 1963). De allí que los estudios de Lewin son parte fundamental de la investigación en la Psicología Social Psicológica.

Luego está la tradición europea representada por varios teóricos: por un lado esta Tajfel, para quien el grupo lo conforman las personas que se consideran compartiendo o al interior de una categoría determinada, mientras que para Turner (1987), es el carácter de significancia lo que lo hace relevante que una persona se considere como haciendo parte de un grupo u otro en un momento determinado. Lo interesante aquí es que en el criterio de grupo la categoría o la interacción son fundamentales. Un grupo categorial se define porque sus miembros se sienten parte de una categoría determinada y no se hace necesaria su interacción para considerarse como parte de un mismo grupo. Esta definición que se relaciona directamente con la teoría de la identidad social de Tajfel, se diferencia de las definiciones de antes de los ochenta para las cuales la interacción casi que cara a cara entre los miembros era fundamental para ser considerados como haciendo parte de un grupo. En Europa también está el enfoque de Moscovici, quien considera fundamental el estudio de las condiciones y efectos de la pertenencia a los grupos. Este lo veremos más adelante.

Luego se observa la Tradición Rusa – Poshniev y Sherkovin (Andreyeva, 1990, citada en Domínguez, Fernández, Revilla, Gimeno, 1998). En esta tradición, la concepción de grupo se concibe como “una comunidad de personas interactuando sobre la base de un

objetivo consciente, una comunidad que emerge objetivamente como sujeto de acciones”, acercándose más a un enfoque europeo.

Por último está la Tradición interaccionista y psicoanalítica, la cual enfatiza en los aspectos simbólicos e imaginarios de los grupos, dando relevancia a los nombres, la historia y los significados emocionales e imaginarios de los grupos (Maffessoli 1990, Markus y Fisker 1986, Clifford 1988, Conquergood 1994, Anzieu 1986, Widdicombe 1993).

#### La Estructura, la Función y la Actividad grupal:

El estudio de la estructura se refiere a las posiciones sociales de los miembros al interior de un grupo, por supuesto de acuerdo a la definición que se dé de grupo. Actualmente la definición de grupo que no implica una interacción directa, hace muy difícil establecer una estructura clara y definida que pueda ser aplicada a los grupos. En los manuales clásicos de psicología social, la estructura tenía que ver con la organización, normas y estatus. Las normas organizan, dan lugar a los roles de cada miembro y según la posición se deriva el estatus de los miembros dentro del grupo.

Aquí también se estudia la comunicación entre los miembros del grupo, la cual se aborda desde una tipología de redes (en cadena, en cadena, cruz, en forma de Y o de T, etc), lo cual surgió del estudio de los grupos pequeños en proceso de resolver una tarea. En este mismo grupo se estudia la comunicación verbal informal, donde se observan la difusión de los rumores y la interacción entre las jerarquías del grupo. Otros temas se han abordado en este tipo de estudios, tales como la cohesión grupal, la toma de decisiones y el liderazgo, pero actualmente la investigación en estos temas ha decaído mucho por los límites de la investigación aplicada y teórica en estos temas, donde ya se ha llegado conclusiones que no han sido cuestionadas nuevamente. Además, estos temas han sido retomados por otras perspectivas que los han empezado a estudiar de manera más general, y los experimentos de laboratorio han



recibido muchas críticas por el uso de actores o cómplices del investigador, lo cual no se asemeja a las condiciones reales a las cuales se ve expuesto un sujeto.

### ***Procesos cognitivos intergrupales***

La psicología social de las relaciones intergrupales es el área de la psicología que estudia las causas y consecuencias de las acciones y percepciones que tienen los individuos sobre sí mismos y los otros en calidad de miembros de diferentes grupos sociales. Sherif y Sherif (1979) definían este campo de investigación como el análisis de aquellas conductas y actitudes que surgen de la pertenencia concreta o deseada a un grupo humano. Esta línea de trabajo se ocupa entonces de las conductas intergrupales de los sujetos, es decir, de las similitudes y uniformidades en los patrones comportamentales que emergen de la percepción del sí mismo y de los otros en términos de su adscripción a un grupo social (Tajfel & Turner, 1979).

Desde esta perspectiva, un grupo social es entendido como una representación cognitiva del sí mismo y de los otros en tanto miembros de una misma categoría social (Turner, 1999). Un grupo social es, entonces, un grupo de personas que se clasifican a sí mismas como miembros de la misma categoría, se identifican con esta categoría y están dispuestas a actuar de acuerdo a las normas de tal categoría (Turner, Hogg, Oakes, Reicher, & Wetherell, 1987 citados en Blanco 1995). Esta categorización se define sobre la base de creencias religiosas, ubicación geográfica, orígenes étnicos, raza, género, nacionalidad, estatus socioeconómico, estatus legal, edad u otras características relevantes para el sujeto.

En los procesos intergrupales se desarrollan más que todo una serie de líneas teóricas y empíricas europeas que han estudiado de manera amplia las relaciones entre grupos. Se identifican la escuela de Bristol con Tajfel y Turner, y la de Ginebra con Deschamps,

Doise, Mugny, Pérez, así como los trabajos de Moscovici en Francia. Los temas más tratados son: Conflicto y Cooperación, Identidad Social, Minorías y Mayorías.

Tal como lo expresa Fernández (2003), la Escuela de Ginebra pretende colocar al grupo social dentro del individuo, o más bien probar una forma de identificación del individuo con el grupo. Se buscó probar lo expresado por Piaget y Mead respecto a la importancia de los factores sociales en el desarrollo del conocimiento individual. De G. H. Mead tomaron la idea que la interacción y en especial la conversación de gestos origina el desarrollo recíproco. De Piaget, se tomó la idea que la inteligencia humana se desarrolla en el individuo en función de interacciones sociales que en general se tienen poco en cuenta (Doise y Mugny, 1991, citado por Fernández, 2003). La Escuela de Ginebra trató de mostrar que en algunas fases del desarrollo genético la interacción social puede favorecer la aparición de ciertas operaciones cognitivas, y en los años 70 se probó la importancia del grupo en la construcción del conocimiento individual (Doise, 1978), con lo cual se probaba así la superioridad del grupo con respecto al individuo en el proceso de aprendizaje. Lo más importante era observar como el proceso de aprendizaje no era producto de imitación sino la puesta en marcha de procesos que antes de la interacción no estaban presentes, a lo cual se le llamó “apropiación individual de los instrumentos construidos en grupo”.

La apropiación de estos instrumentos se hace por medio del conflicto sociocognitivo, en la cual se genera un progreso cuando un sujeto se ve confrontado a opiniones diversas o polarizadas de los otros miembros del grupo y debe apropiarse de una de ellas o elaborar la suya para volver a lograr un equilibrio resolviendo este conflicto.

### La Influencia Social:

Aunque este punto se abordó desde lo interpersonal con el estudio del poder, se observa que los estudios llevados a cabo por la escuela de Ginebra desbordan esta clasificación y se establecen en las relaciones intergrupo. Se observan varias líneas de investigación. La primera es sobre la interinfluencia, es decir la influencia mutua cuyo

final no está determinada por ninguna dimensión extragrupal, siendo un puente entre la psicología social individual y la psicología social de los grupos. La segunda línea es sobre la influencia de las minorías en las mayorías, sobre todo la influencia innovadora (Moscovici y Doms, 1982).

En el estudio de Moscovici, se observa que la mayoría no siempre es más influyente que la minoría, y para poder definirlo es necesario tener en cuenta el contexto en el cual se produce. Además se tiene en cuenta otra serie de factores tales como el tipo de influencia presente (pública Vs privada), si se dirige a los juicios u otros parámetros más materiales o visibles, etc., y también si la situación es de innovación o conformismo. Es decir que la innovación se sitúa en un contexto de relaciones de poder, en el cual las minorías no carecen de poder sino que tienen el poder de crear un conflicto social gracias a su actitud de situarse frente al poder mayoritario y bloquear la negociación y el compromiso con sus demandas (Fernández, 2003). En este sentido, para una minoría, la coherencia, la persistencia y la firmeza en el mantenimiento de sus posiciones, opuestas a las mayorías, son las principales razones que explican su éxito en un contexto de innovación. En últimas, y luego de varias hipótesis que se han continuado construyendo, se explica que las mayorías cambian su opinión por entrar en un conflicto cognitivo con su interpretación consistente y diferente del punto de vista de la mayoría. Este conflicto les induce a construir una nueva síntesis para reducir el conflicto, y se genera la influencia por medio de una validación constructiva de la opinión de las minorías.

### La Categorización, la Comparación y la Identidad Social

El concepto de grupo aquí manejado parte de la teoría de la categorización, la cual se estudio primero en su función individual como organizadora del entorno perceptivo, y luego en su papel de formadora de la identidad social y de su pertenencia a grupos sociales. La categorización social, que ya había sido abordada anteriormente, está muy relacionada con la comparación y la identidad social, ya que el manejo de la

categorización es un instrumento ideológico en la medida que la unificación – aproximación de las categorías percibidas tiende a disminuir el conflicto intergrupos, y la diferenciación de las categorías lo incrementa.

Turner en 1987 ajusta la categorización para hablar de un proceso de auto-categorización en el cual la pertenencia a un grupo tendría que ver más bien con la saliencia (relevancia, importancia, significancia) psicológica que tiene para el individuo pertenecer a dicho grupo u otro en un momento determinado, sobre todo por las múltiples pertenencias a diferentes grupos que cada sujeto tiene en su vida (Ej. una persona puede pertenecer a varios grupos: ser hombre, casado, padre, empleado, profesor, etc.). La teoría predice que cuando las circunstancias propician la saliencia de la categorización social se favorecen los fenómenos de estereotipos, prejuicios, etnocentrismo, con la consiguiente despersonalización de los individuos – pérdida de las características diferenciadoras de los individuos por las características cognitivas del grupo.

La Comparación Social: Festinger (1954) estableció que el individuo necesita autoevaluarse aproximándose a los individuos más parecidos con respecto a la característica a evaluar. Sin embargo, a nivel grupal la comparación no se hace sobre similitudes sino sobre el establecimiento de diferencias entre los grupos. La Identidad Social es definida por Tajfel (1972) como «el conocimiento que tiene un individuo de su pertenencia a ciertos grupos sociales y la significación emocional y evaluativa que resulta de esa pertenencia». El principio de base es que el individuo procura alcanzar y mantener una Identidad Social positiva para preservar su autoestima, lo cual se traduce en un sentimiento de orgullo por el hecho de pertenecer a un grupo determinado. Integrando los tres conceptos expuestos se tiene que de acuerdo con el principio de la Categorización Social, el individuo divide el ambiente social en «nosotros ...» y «ellos...»; según el principio de la Comparación Social, tratará de establecer distinciones entre «nosotros... » y «ellos...», y según el principio de la Identidad Social, tenderá a concebir el «nosotros ...» de una forma más positiva que el «ellos...».

La pertenencia a grupos tiene consecuencias en la identidad. Si la persona evalúa cognitivamente que el status social de su grupo la satisface, preferirá su grupo al de los demás y se sentirá orgullosa de hacer parte de él y lo valorizará. Es lo que se llama una Identidad Social positiva. Si el status subjetivo de su grupo no la satisface (se llama una Identidad Social negativa), utilizará diferentes estrategias para tratar de preservar su autoestima, por ejemplo:

- La persona dejará su grupo por uno de status más elevado, de acuerdo con su posibilidad de Movilidad Social. Es la llamada estrategia de Movilidad Individual.
- La persona transformará los aspectos o valores negativos de su grupo en positivos, así como selecciona un grupo de status inferior o diferente que servirá para una nueva comparación frente a la cual su grupo salga favorecido. Esta es la estrategia de Creatividad Social.
- La persona entrará en competición directa con el grupo de status más elevado, lo cual puede ocasionar un conflicto abierto con consecuencias difíciles de prever. Esta es la estrategia de Competición Social. Las dos últimas estrategias se utilizan en un contexto que favorece el Cambio Social.

## **UNIDAD IV**

### **CRITICAS A LA PSICOLOGÍA SOCIAL PSICOLÓGICA**

Existen diferentes críticas a la psicología social psicológica que se fundamentan en los desarrollos de nuevas teorías que tratan de explorar otras formas de mirar al hombre, ya sea con enfoques más completos o diferentes que traen sus respectivos métodos o técnicas. Esto se da por los vacíos que cada enfoque presenta ante la complejidad de lo que entendemos como ser humano, y es allí donde reside el interés de continuar el proceso de construcción de conocimiento. Queremos hacer explícitas críticas de manera constructiva y subrayar algunas que ya se han expresado en las unidades anteriores, todo con el propósito de entender el paso o la relevancia que está asumiendo actualmente la psicología social sociológica, la cual se expondrá más adelante.

#### ***Las limitaciones del asociacionismo***

El paso de un paradigma conductista a uno cognitivista trajo consigo el cambio de una orientación externa, centrada en la conducta manifiesta, superficial, periférica y casi física, al interés por los procesos *internos* (atención, memoria, percepción, etc.) que se suponen directamente responsables de las manifestaciones externas. No obstante, estas dos visiones individualistas siguieron compartiendo muchos aspectos comunes desde la mirada de la psicología social.

En primer lugar, el modelo epistemológico que orienta el paradigma conductista y algunos modelos cognitivistas es el mismo: el asociacionismo. Lo cual indica que estas perspectivas buscan explicaciones a la realidad social en las asociaciones entre estímulos físicos (en el caso del conductismo) o entre unidades computacionales (en el

caso de la psicología cognitiva computacional). Desde la óptica mecanicista impartida por estos movimientos, el hombre es un “autómata” que responde mecánicamente a elementos del ambiente, tales como las entidades supraindividuales (Ej: el grupo, la masa, la sociedad), o bien, a determinaciones preestablecidas por variables internas (Ej: características computacionales de los sistemas cognitivos o predeterminaciones impuestas por la biología) para explicar la conducta individual y grupal.

En segundo lugar, se observa que tanto la perspectiva conductista como la cognitivista continuaron siendo fieles representantes del individualismo metodológico, incurriendo, como anteriormente se dijo, en un reduccionismo individualista, lo cual permitió identificarlas por mucho tiempo como corrientes de la psicología social psicológica. Sin embargo, la psicología social psicológica se queda corta en la explicación de la cultura y del contexto, así como también omite la explicación del papel que juegan los significados en la realidad social.

### ***El reduccionismo individualista***

Otra de las críticas es que el enfoque psicológico encierra en su interior una arraigada dependencia a los factores psicológicos y un amplio conjunto de variables personales que inevitablemente aterrizan en un reduccionismo de lo social a lo individual (Blanco, 1995). La psicología social psicológica, y en especial “la tradición individualista” (Blanco, 1995), son fieles evidencias del reduccionismo psicológico, el cual basa la explicación de la realidad social en la individualidad psicológica de los integrantes de los grupos.

### ***La falta de compromiso con el cambio y la caída del método experimental***

En este enfoque conductista y cognitivista no hay duda que el contexto social y el elemento histórico que son criterios fundamentales en la psicología social sociológica aún no tienen la relevancia que las diferentes disciplinas de las Ciencias Sociales podrían darle. Además, se ha criticado su falta de compromiso en los proceso de transformación social al ubicarse en conceptos y variables muy alejados de la realidad, las cuales no tienen relevancia para el bienestar de la mayoría de las personas. Esto impulsaría una psicología de la liberación en la cual se le daría mucho valor a los saberes locales o tradicionales a través de los métodos cualitativos y participativos.

Desde el método, se critica la utilización casi exclusiva del método experimental, el cual promulgaba una “falsa” neutralidad científica propuesta por el positivismo y el ámbito académico. Es interesante mencionar que el surgimiento de lo cualitativo no surgió en los 70's, ya en la época del 40 se daba una crítica fuerte: era sorprendente la manera en que el método experimental era alabado en la época de Thorndike (1920), pero poco después este entusiasmo se fue convirtiendo en apatía y rechazo, y ya para 1938 muchos conductistas se pasaron a la Gestalt o al Psicoanálisis. Tal como lo menciona Campbell y Stanley (1978), el origen de esta decepción fue que se pretendió asignar a los resultados de la experimentación un cierto ritmo y grado exagerado de progreso, a la par que se menospreciaba el conocimiento no experimental. Cuando se vio que los experimentos eran a menudo tediosos, equívocos, de reiterabilidad insegura, y ratificadores, por lo común, de conocimientos pre-científicos, los fundamentos excesivamente optimistas con los que se había querido justificar la experimentación quedaron minados por la base, y el entusiasmo dio paso al abandono. Los experimentadores de hoy deben ser más persistentes y tenaces con sus investigaciones, y saber que la repetición y validación cruzada hacen parte de un proceso largo y tortuoso para que puedan convertirse en parte de un conocimiento acumulado que le sirva a la ciencia.



## **Bibliografía para la psicología social psicológica.**

ALLPORT, F. Social Psychology. Boston: Houghton y Mifflin, 1924.

ÁLVARO, José Luis y otros. Psicología Social Aplicada. España: Mc Graw-Hill, 1996.

ÁLVARO, José Luis y otros. Psicología Social. Perspectivas Psicológicas y Sociológicas. Madrid: Mc Graw-Hill, 2003.

BANDURA, A. & WALTERS R. Aprendizaje social y desarrollo de la personalidad: Madrid: Alianza, 1984.

BARON, Robert y BYRNE, Donn. Psicología Social. Madrid: Prentice, 1998.

BLANCO, Amalio. Cinco Tradiciones en la Psicología Social. Madrid: Trotta, 1995.

CANTO, Jesús M. Psicología social e influencia: estrategias del poder y procesos de cambio. Málaga: Aljibe, 1994.

CHAVES, Pedro y otro. Orientaciones sobre psicología social. Bogotá: UNISUR, 1993.

COLLER, Gary y Otros. Escenarios y Tendencias de la Psicología Social Madrid: Tecnos.

CRESPO, Eduardo. Introducción a la Psicología Social. Madrid: Universitas, 1995.

DEUTSCH, M. & Krauss, R. Teorías en psicología social. Barcelona: Paidós. 1984.

FERNANDEZ, Concepción. Psicologías sociales en el umbral del siglo XXI. Madrid: Fundamentos, 2003.

GARRIDO, A. y ÁLVARO, J. (2007). Psicología Social. Perspectivas Psicológicas y Sociológicas. Madrid: Mc Graw-Hill, 2007.

JONSON-LAIRD, P. (1990). El ordenador y la mente. Introducción a la ciencia cognitiva. Barcelona: Paidós, 1990.

KENETH, Richard. Para comprender la psicología. México: Alianza, 1999.

KRECH, D. & Crutchfield, R. Theory and problems of social psychology. New York: McGraw-Hill. 1948.

LE BON, Gustavo. Psicología de las Masas. Madrid: Morata, 1995.

LEÓN, José María y otros. Psicología Social. México: Mc Graw-Hill, 1998.

MARDONES, José. Filosofía de las ciencias humanas y sociales. Barcelona: Anthropos, 1991.

- MORALES, J. Francisco y Otros. Psicología Social. España: Mc Graw-Hill, 1994.
- MORALES, J. Francisco y Otros. Tratado de Psicología Social. Volumen I: Procesos Básicos. Madrid: Síntesis, 1996.
- MUNNÉ, Frederic. Entre el Individuo y la Sociedad. Madrid: Editorial PPU, 1989.
- OVEJERO Anastasio. Psicología social teórica y aplicada. Madrid: Biblioteca Nueva, 1998.
- PAEZ, Dario y Otros. Teoría y método en psicología social. Barcelona: Anthropos, 1992.
- PEIRÓ, José M. y otros. Tratado de Psicología Social. Volumen I y II. Madrid: Síntesis, 2000.
- POPPER, K. La logique de la découverte scientifique. Paris: Payot, 1973.
- Revista Anthropos No 177. Psicología Social. Una Visión Crítica e Histórica. Barcelona: Anthropos, 1998.
- SKINNER, B.F. Verbal Behavior. New York: Appleton-Century-Crofts, 1957.
- TORREGROSA, José R. y CRESPO, E. Estudios básicos de psicología social. Barcelona: Hora, 1984.
- TORREGROSA, José R. Psicología social aplicada. México: Mc Graw -Hill, 1996.
- WATSON, J. Psychology as the behaviorist views it. Psychological Review, Vol. XX, 1913.