

Tema 2: Influencia de la evolución y la cultura en los procesos psicosociales

La presencia de otros ha sido una constante a lo largo de la historia de nuestra especie, y su influencia ha marcado la evolución del ser humano. Nuestra debilidad física, el largo periodo de vulnerabilidad de los niños... son factores que nos han hecho vivir siempre en grupos.

La cultura puede entenderse como un conjunto de formas específicas de adaptación a ambientes físicos y sociales concretos. La cultura se transmite a las siguientes generaciones al igual que la información genética.

El contexto social influye en nuestro pensamiento, emociones y conducta. No es un contexto objetivo, su influencia depende de cómo lo interpretemos (nuestra realidad construida).

1. La influencia de la evolución

Selección natural de Darwin (1859): los seres humanos somos una especie animal que procede de un tronco común con todas las demás y ha evolucionado a partir de formas anteriores debido a un proceso de selección natural.

Continuidad evolutiva (Darwin): todas las especies actuales proceden de un tronco común (NO han surgido cada una de forma independiente) y han evolucionado a partir de especies ancestrales por un proceso de selección natural.

Por contra, **Lamarck** defendía que evolución es lo mismo que **progreso lineal** (unas especies son más evolucionadas y por tanto más perfectas que otras).

Darwin tenía muy claro **que el medio puede experimentar cambios imprevisibles (no lineales) que exigen procesos y capacidades nuevas para hacerles frente.** **La perfección en términos evolutivos no es un fin, sino una consecuencia**, sólo puede entenderse como adaptación al medio y a sus cambios, y no como una meta que persiguen las especies ni como el objetivo de la evolución.

Según Darwin, la especie humana no es la más evolucionada de todas. Todas las especies evolucionan, desarrollando sus propias capacidades y características gracias a un complicado proceso de selección natural, cuyo resultado es la **supervivencia de las versiones que mejor se adaptan al medio.**

¿Por qué ha evolucionado el cerebro humano de la forma en que lo ha hecho?

Hay partes de nuestro cerebro más y menos desarrolladas en comparación con otras especies. En concreto la más desarrollada es el **neocórtex**, la zona del cerebro encargada de las **funciones cognitivas complejas**.

Hay **dos hipótesis** para explicar la **evolución del cerebro humano**:

- 1) **Inteligencia ecológica**: Basada en la **necesidad de hacer frente a las exigencias del medio físico**. Defiende que fue la necesidad de resolver problemas técnicos (buscar alimentos de calidad, anticiparse a la conducta de las especies a las que querían cazar, explorar grandes territorios...) lo que provocó el aumento del cerebro. Una vez que la inteligencia había evolucionado para explotar los recursos del medio, las capacidades así originadas se aplicarían después a problemas sociales.
- 2) **Inteligencia Social**: basada en la **necesidad de manejar relaciones sociales** cada vez más complejas y de coordinarse con otros. La principal función de la inteligencia era la **solución de problemas sociales**, en concreto, **mantener unido al grupo**, ya que dentro del grupo, los individuos podían adquirir las técnicas necesarias para su supervivencia por aprendizaje social, es decir, por observación e imitación de los demás.

Nicholas Humphrey, psicólogo-etólogo, lo explica así: *“en una sociedad compleja como las que existen en los primates, hay beneficios para los individuos tanto por preservar la estructura general del grupo como por explotar y manipular a los demás miembros”*. Los primates sociales tienen que ser animales calculadores, capaces de calcular las consecuencias de sus conductas y las probables conductas de los otros. Son habilidades intelectuales de nivel superior.

Robin Dunbar (antropólogo británico), para dilucidar si fueron las demandas ecológicas o sociales las que provocaron el aumento del cerebro, comparó el tamaño cerebral de varias especies para ver con cuál de los dos aspectos correlacionaba. Ninguna variable relevante correlacionaba el tamaño relativo del neocórtex con la hipótesis ecológica. En cambio, si **había correlación entre el tamaño relativo del neocórtex¹ y el tamaño del grupo en que viven los individuos y la complejidad de las relaciones sociales**. A partir de estos hallazgos Dunbar (1992, 1998) ha formulado la **hipótesis del cerebro social**, que propone que dicha correlación se debe a que **el volumen del neocórtex marca el límite de la capacidad de procesamiento de información²**, lo que a su vez **limita el número de relaciones sociales que un individuo puede manejar simultáneamente³**.

Dunbar también encontró **correlación entre el tamaño del neocórtex y una madurez más tardía**, pero no con un periodo más largo de crecimiento cerebral antes del nacimiento. Las especies con un periodo de inmadurez más largo, como la humana, tienen un neocórtex mayor. Como el

¹ Se refiere al tamaño del neocórtex en relación al resto del cerebro. Por ejemplo una ballena tiene un cerebro de 7 kilos, pero en proporción su neocórtex es menor que el nuestro.

² Los humanos procesamos el 10% de la información que recibimos del ambiente.

³ N° de Dunbar: podemos manejar unas 150 relaciones interpersonales simultáneamente.

periodo de inmadurez se emplea sobre todo para aprender y dominar las complejidades de las relaciones sociales, así como para aprender a afrontar las demandas del medio físico a través de la experiencia de los otros, el argumento sería que cuanto más hay que aprender, más largo es el periodo de inmadurez y mayor es el tamaño relativo del neocórtex.

En realidad, las tres cosas: tamaño del neocórtex, periodo de inmadurez y aprendizaje, se relacionan entre sí. Para poder aprender todo lo que exige una vida social compleja (como la que poseen los humanos y otros primates, por ejemplo) es necesario tener un neocórtex bastante desarrollado. Si ese desarrollo se produjera antes del nacimiento, el tamaño craneal del bebé pondría en peligro la vida de la madre en el momento del parto. Aquí vemos en acción a la selección natural: los que sobrevivieron y se reprodujeron, pasando así sus genes a sus descendientes, fueron los que nacieron más inmaduros y fueron madurando después bajo la protección de la madre y del resto del grupo

¿Quién es más apto? ¿El que mejor compete o el que mejor se coordina con otros?

Existen dos formas (hipótesis) de inteligencia social:

- Inteligencia maquiavélica: necesidad de manipular a otros para obtener beneficios individuales
- Inteligencia Social: concede igual importancia a la manipulación y a la cooperación para mantener unido al grupo y coordinarse para el logro de metas comunes. Es la más general y de ella deriva la anterior. Está apoyada por las teorías de Dunbar sobre el tamaño del neocórtex.

La selección natural se basa en dos criterios: la supervivencia de los individuos hasta que puedan reproducirse y la reproducción en sí misma.

Para que la selección natural actúe debe haber variabilidad, es decir, diferencia en el grado en que distintos organismos cumplen los criterios antes mencionados. Aquellos rasgos o conductas que favorezcan la propagación genética de una generación a la siguiente se mantendrán, mientras que los que impidan esa propagación serán eliminados. Cada individuo tenderá a hacer lo posible para que sus genes le sobrevivan. Por eso, dentro del grupo, intentamos superar a los demás, manipularlos para conseguir nuestros objetivos, y competir con los demás por los recursos, como expone el enfoque de la inteligencia maquiavélica (Competencia: el que mejor lo haga será el que sobrevivirá y transmitirá sus genes).

Pero en esta perspectiva, también tienen cabida las conductas prosociales:

- Selección por parentesco: ayudamos a nuestros parientes porque compartimos genes con ellos.
- El altruismo recíproco: la ayuda a otro individuo se realiza a cambio de la devolución del favor.

Ambas son medios indirectos para propiciar el éxito reproductivo del individuo. Lo fundamental de esta perspectiva es aumentar al máximo la eficacia biológica inclusiva (la capacidad de los

individuos para conseguir que sus genes estén representados en la siguiente generación, aunque sea a través de la reproducción de otros individuos que comparten su dotación genética).

Selección Multinivel (Caporael, 2007)

Cada vez son más los que defienden que la **selección natural actúa en varios niveles a la vez** (Caporael). No solo se verían **beneficiados** los **rasgos y conductas que favorecen la reproducción** de los individuos. Para que esa reproducción sea posible, los individuos deben sobrevivir el tiempo suficiente y eso implica, en el caso humano, la coordinación con otros. **La selección natural favorecería también aquellos rasgos y conductas que permitan y faciliten la adaptación del individuo a la vida en grupo**. Aquellos que no se adapten, serán excluidos del grupo y no podrán sobrevivir, y por tanto reproducirse. Además los grupos mejor coordinados lucharán mejor por los recursos que aquellos en los que los individuos antepongan sus intereses personales a los del grupo.

Selección Multinivel (Caporael)

Eficacia biológica inclusiva

Coordinación

Inteligencia
Maquiavélica

Inteligencia Social
Conductas prosociales

Necesidad de vivir
hasta la
reproducción

Competencia

Selección por
parentesco

Altruismo recíproco

Favorece conductas
de adaptación al
grupo

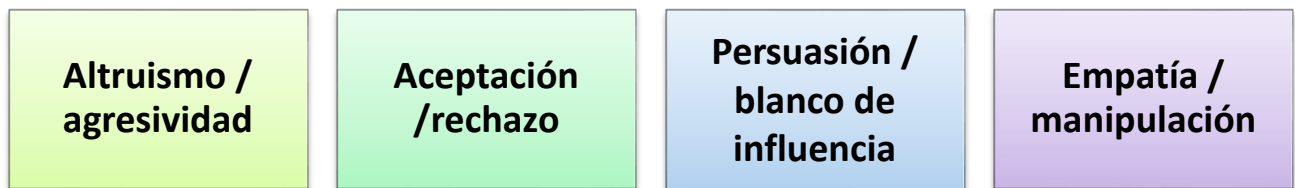
La naturaleza dual de las tendencias sociales humanas

Dualidad: Competición / Cooperación - Egoísmo / Altruismo

- **Altruismo/agresividad**: Somos por naturaleza capaces de realizar costosas acciones en favor de los demás movidos por el altruismo, y de ayudar a otros por un imperativo innato de reciprocidad, pero también reaccionamos con agresividad cuando alguien nos provoca o nos amenaza e incluso recurrimos a la agresión para obtener determinados fines.
- **Aceptación/Rechazo**: necesitamos sentirnos aceptados por los demás y formar relaciones con ellos, pero también rechazamos a veces a otros, hasta el punto de coordinarnos con otros miembros del grupo para excluirlos y condenarlos al ostracismo.
- **Favorecemos** a los miembros de nuestro grupo y a veces **discriminamos** a los de otros grupos.

- **Persuasión/blanco de influencia**: intentamos persuadir a los demás para que hagan lo que nosotros queremos y, por otra parte, nos dejamos influir por otros.
- **Empatía/manipulación**: un mismo mecanismo, como la empatía, puede fomentar la conducta de ayuda e inhibir la agresión, pero también facilitar la manipulación de los demás.

Son ejemplos que muestran tendencias opuestas, pero normales en las personas. Las seguimos manifestando porque han sido **útiles** en nuestra **adaptación al medio social** y por tanto han sido respetadas por la criba de la selección natural. **Esa dualidad es la que nos ha proporcionado la flexibilidad suficiente como para adaptarnos mejor a las diferentes situaciones.**



La influencia de la evolución en los procesos psicosociales

Susan Fiske (2002, 2010) propone **cinco motivos sociales universales** que **impulsan** a las personas **a vivir con otros** y a funcionar de forma adecuada en las relaciones, y que serían producto de la evolución:

- 1) **Pertenencia**: **Las personas necesitan estar implicadas en alguna relación y pertenecer a algún grupo** para poder sobrevivir. Es el motivo social más básico de todos, ya que la necesidad de adaptarse a la vida con otros se deriva de la imposibilidad de sobrevivir en aislamiento.
- 2) **Comprensión compartida**: Las personas **necesitan saber**, conocerse a sí mismas, **entender a los demás y la realidad que les rodea**, y poder predecirla para funcionar en la vida cotidiana, es decir **construir esa realidad**, y hacerlo de forma que no choque con la construcción de la realidad de quienes les rodean. Sin esa **visión común**, el grupo sería incapaz de hacer frente a los retos que el medio le planteara y no podría sobrevivir.
- 3) **Control**: es la **relación entre lo que hacemos y lo que conseguimos (conducta/resultados)**. Impulsa a las personas a **sentirse competentes** y **eficaces** al tratar con el ambiente social y consigo mismas. Necesitamos creer que lo que hacemos servirá para algo, que conseguiremos los objetivos y que controlaremos el proceso y la situación.
- 4) **Potenciación personal**: la necesidad que tenemos de **sentirnos especiales como individuos** y como miembros de un grupo. Es **contrapunto al motivo de pertenencia**.
 - Motivo de pertenencia: necesidad de ser aceptado por los demás
 - Potenciación personal: necesidad de ser aceptado por uno mismo. **Autoestima**, mejora personal, simpatía hacia uno mismo.
- 5) **Confianza**: Implica **sentirse a gusto con el mundo** y tener **predisposición a esperar cosas buenas** de la mayoría de la gente. Hace a las personas más adaptables, abiertas, y

cooperativas en la interacción, aunque también hipersensibles a la información negativa procedente de otros.

5 Motivos sociales universales (Fiske)

Pertenencia	Comprensión compartida	Control	Potenciación Personal	Confianza
<ul style="list-style-type: none"> Pertenecer al grupo para sobrevivir 	<ul style="list-style-type: none"> Visión común del grupo 	<ul style="list-style-type: none"> Relación entre lo que hacemos y lo que conseguimos conducta / Resultado 	<ul style="list-style-type: none"> Necesidad de aceptarse a uno mismo y de ser un buen miembro del grupo 	<ul style="list-style-type: none"> Sentirse a gusto con el mundo y tener predisposición a esperar cosas buenas de los demás

La adaptación al medio social, además de la motivación para pertenecer al grupo, necesitaba desarrollar capacidades y mecanismos cognitivos que permitieran a los seres humanos coordinarse entre ellos para sobrevivir:

- Comunicar lo que uno piensa, siente o va a hacer.
- Interpretar la información procedente de los demás.
- Formarse una impresión del otro (es de fiar o no, útil o inútil...).
- Imaginar como el otro nos ve para hacer inferencias sobre sus intenciones.
- Evaluar los estímulos sociales del medio (beneficiosos o perjudiciales para nosotros).

¿Animal social o animal cultural?

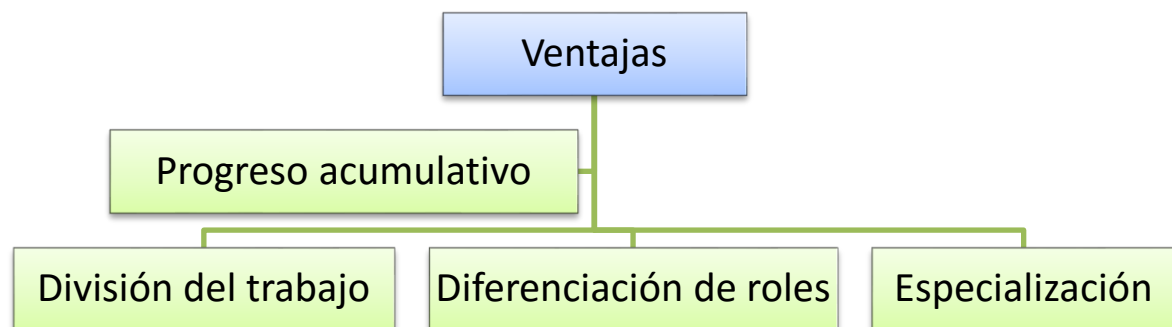
La **evolución** del hombre ha desarrollado nuestra **capacidad para la cultura**. **Roy Baumeister** (psicólogo social, 2005) ha propuesto **sustituir “animal social” por “animal cultural”**, argumentando que hay otras especies sociales, incluso más sociales como las hormigas, que carecen de motivaciones individuales. **La cultura no es exclusiva del ser humano, pero ha alcanzado mayor complejidad** que en otras especies ya que **dependemos de ella para sobrevivir**.

Baumeister constata un hecho empírico: **el cerebro humano constituye sólo el 2% de la masa corporal, pero consume un 20% de las calorías que ingiere una persona media**. Es un **órgano costoso** de mantener. Probablemente es el motivo de que otras especies no hayan desarrollado tanto el cerebro, ya que la selección natural elimina cualquier rasgo que perjudique la supervivencia y la reproducción. Sólo si el cerebro permite al organismo conseguir una ingesta de calorías suficiente (como para compensar lo que consume) será favorecido por la selección natural. Si la ingesta es menor de lo que consume el cerebro, el organismo muere de inanición.

Concluye que nuestra capacidad cultural es biológicamente rentable, sino la evolución hubiera suprimido el desarrollo del cerebro.

¿Qué ventajas ofrece la cultura?

- **Progreso acumulativo**: gracias al almacenamiento del conocimiento adquirido por individuos o grupos en la mente colectiva
- Combinación de **división del trabajo**, **diferenciación de roles** y **especialización**: mejoran el rendimiento y la calidad. Las personas se especializan y se convierten en expertas (en parte gracias al conocimiento acumulado). Favorece la posibilidad de **cooperar con muchas más personas**, incluso distantes o desconocidas, lo que produce un **beneficio recíproco**.



Qué es la psicología evolucionista (Explicación del Equipo Docente)

En cuanto a la Psicología Evolucionista, se trata de una disciplina psicológica que estudia la base evolutiva de los mecanismos mentales como intermediarios entre el ambiente y la conducta. A los psicólogos evolucionistas les interesan, por un lado, las presiones ambientales y sociales que existían en ambientes ancestrales y los mecanismos psicológicos inmediatos que evolucionaron para hacer frente a esas presiones y, por otro, la forma en que esos mecanismos evolucionados funcionan en ambientes contemporáneos.

Utilizan la teoría de la selección natural como marco de referencia teórico, así como las ampliaciones posteriores de dicha teoría. Característica de este enfoque es la idea de que hay distintos tipos de pensamiento o de mecanismos de aprendizaje especializados que han evolucionado para hacer frente a distintas situaciones sociales y ambientales con las que se encontraron nuestros ancestros.

Es decir, tendríamos un conjunto de operaciones cognitivas que se pondrían en marcha cuando estamos ante una situación de amenaza, otro distinto cuando la situación es de intercambio de recursos, otro cuando el objetivo es encontrar pareja, etc.

No se trata de instrucciones genéticamente programadas sobre la conducta, sino de mecanismos mentales que nos permiten hacer inferencias, juicios y elecciones apropiadas para cada situación. Según los psicólogos evolucionistas, es precisamente esta modularidad de la mente, con múltiples mecanismos cognitivos especializados, la que explica que sea tan flexible y capaz de generar conductas diferentes según el contexto.

2. La influencia de la cultura

La influencia de la situación no implica una simple reacción a los estímulos externos sino que se produce a través de la percepción que tienen las personas de las situaciones y de la interpretación que hacen ellas, una evaluación subjetiva en la que intervienen los procesos cognitivos, los rasgos de personalidad, la historia personal y, también, la adscripción cultural de los individuos.

La cultura como estrategia de adaptación al medio

Al definir la cultura, hay 3 aspectos en los que coinciden la mayoría de investigadores (Triandis, 2007):

- La cultura surge de la interacción adaptativa entre los seres humanos y los ambientes físicos y sociales en los que viven.
- La cultura consiste en elementos compartidos (p.e. prácticas, significados...).
- Se transmite de unos a otros, ya sea de padres a hijos, entre iguales (hermanos, amigos, compañeros...) o por parte de instituciones sociales (colegios, medios de comunicación...).

Cultura: patrón de prácticas y significados compartidos y transmitidos que interactúan entre sí, influyendo en las respuestas de un grupo humano a su ambiente durante generaciones.

La definición presupone una serie de mecanismos básicos y procesos psicológicos compartidos por todos los seres humanos gracias a los cuales dan significado a lo que les rodea y a sí mismos y desarrollan una visión compartida del mundo.

Las personas necesitan adaptarse a las condiciones específicas de su medio ambiente (clima, disponibilidad de recursos, densidad de población...) cada ambiente introduce problemas diferentes. Los grupos crean soluciones a los problemas surgidos en los diferentes ambientes y estas soluciones forman la base de la cultura.

Especificidad de la cultura humana

Todas las especies sociales podrían desarrollar una cultura como estrategia para afrontar las demandas del ambiente. Se han encontrado culturas diferentes de una misma especie que habita en zonas distintas. La cultura depende del ambiente.

Las culturas del ser humano son diferentes a las de los demás animales, y estas diferencias se deben principalmente a una serie de habilidades cognitivas que en nuestra especie han evolucionado en una dirección distinta:

- El lenguaje verbal y escrito que es singularmente humano, nos permite expresar nuestras intenciones, traducir el mundo a símbolos, y comunicarnos con personas de otros lugares e incluso de otras épocas (escritura).
- Otra habilidad humana es innovar continuamente a partir de los descubrimientos. Efecto trinquete: mejora continua sin retrocesos que no se produce en el mundo animal. Además de

crear herramientas y hacer descubrimientos, acumulamos los conocimientos y los distribuimos por todo el mundo.

- **Tecnología muy avanzada** con respecto a otras especies.
- **Psicólogos evolucionistas** -> **eficacia inclusiva**
- **Psicólogos culturales** -> **diferencias entre las distintas culturas**
- **Baumeister** -> **se centra en las diferencias que nos distinguen de las otras especies y lo que las distintas culturas tienen en común.**

La vida social humana se ha hecho más compleja. No pertenecemos a un solo grupo, sino a varios, cada uno con sus objetivos y su dinámica. Una de las funciones de la cultura humana es ayudarnos a manejar esa complejidad, institucionalizando relaciones y comportamientos, organizándolos mediante normas consensuadas, repartiendo roles y dando significado al contexto en el que nos movemos.

Si tomamos la concepción de cultura como conjunto de soluciones ideadas por el grupo al problema de cómo sobrevivir en un medio ambiente concreto, ante contextos ecológicos y sociales distintos, que plantean demandas y problemas diferentes, las soluciones también tendrán que diferir de unos grupos a otros. Estas diferencias se observan en dos aspectos:

- **Elementos objetivos o explícitos**: ropa, utensilios, costumbres o rituales.
- **Elementos subjetivos o implícitos**: forma en que nos expresamos, percibimos a los demás o interactuamos con ellos. Influyen aspectos psicológicos y las dimensiones de variabilidad cultural.

Dimensiones de variabilidad cultural

Vemos nuestra cultura como algo “natural”. Cuando viajamos a otros países nos desorienta vernos envueltos en otras costumbres, en un contexto diferente que cuestiona nuestros propios parámetros culturales. La diversidad en la conducta humana contrasta con la uniformidad del comportamiento animal.

La variabilidad cultural trata de identificar y describir las culturas situándolas en una serie de dimensiones que permitan medirlas y compararlas entre sí.

Estas dimensiones son agrupaciones de elementos subjetivos (valores, creencias, actitudes, normas o roles) compartidos por los miembros de cada contexto cultural. Se comparan las culturas por el valor en cada una de esas dimensiones.

Geert Hofstede (1980) fue pionero en la identificación de dimensiones culturales. Distinguió cinco constructos:

- 1) **Individualismo/Colectivismo**: significado e influencia que el grupo tiene para el individuo, para su forma de verse a sí mismo, de comportarse y de entender el mundo.
- 2) **Distancia jerárquica**: Refleja el grado en que las personas con menos poder dentro de la sociedad esperan y aceptan que el poder se distribuya de forma desigual.

- 3) **Masculinidad/Feminidad**: las sociedades y culturas **masculinas** son aquellas en las que los **roles de género** están claramente **diferenciados**: los hombres deben ser **asertivos, duros** y centrados en el **éxito material**, y las mujeres deben ser **modestas, cariñosas**, y centrarse en la **calidad de vida**. En las sociedades y **culturas femeninas, los roles de género se solapan**, y tanto hombres como mujeres deben ser modestos, cariñosos y centrados en la calidad de vida.
- 4) **Evitación de la incertidumbre**: Se refiere al **grado** en que la **gente en una cultura** o sociedad, **se siente amenazada por las situaciones ambiguas** o por el **miedo a lo desconocido**, e intentan evitarlo mediante códigos, creencias escritas, normas y reglas formales que regulen la conducta en cada momento.
 - **Baja evitación de la incertidumbre -> no evitan situaciones antiguas.**
 - **Alta evitación de la incertidumbre -> las evitan. Crea ansiedad.**
- 5) **Orientación temporal**: forma de plantearse la vida en relación con el tiempo, según se tenga una **orientación a corto o largo plazo**.
 - Las personas socializadas en culturas con una orientación a **corto plazo** estarán centradas en el **consumo inmediato de recursos y tiempo**, ya que **viven para el presente**. Algunos de sus valores son **cumplir** con las obligaciones sociales (sin pasar de ahí) y **salvar la cara**.
 - Las personas socializadas en una cultura con orientación a **largo plazo miran más hacia el futuro**. Valoran más el **ahorro** y la **perseverancia**.

Estas dimensiones se corresponden con los problemas planteados por el medio (social y físico) que deben afrontar todos los seres humanos: relación **individuo-grupo**, relación con la **autoridad**, relación **hombres-mujeres**, **control** sobre lo **desconocido** y relación con el **tiempo**.

La cultura define la identidad del grupo como la personalidad define la del individuo (Hofstede, 2001). La **cultura** sería como una **programación mental colectiva** que **distingue** a los **miembros de un grupo** o **categoría de personas de otras**.

Dimensiones de la variabilidad cultural Hofstede (1980)				
Individualismo / Colectivismo	Distancia jerárquica	Masculinidad / Feminidad	Orientación Temporal	Evitación de la incertidumbre
•Significado que el grupo tiene para el individuo	•Grado en el que las personas con menos poder dentro de la sociedad aceptan que el poder se distribuya de forma desigual	•masculinas -> diferenciación de roles •femeninas -> roles de género solapados	•Relación con el tiempo •Corto plazo •Largo plazo	•Control sobre lo desconocido

Individualismo / Colectivismo

Es la **dimensión** más importante porque capta la tensión, básica en todo ser humano entre ser un individuo único y diferente a los demás y, al mismo tiempo, ser miembro de una especie ultrasocial.

Es una **dimensión de variación cultural definida en términos de independencia emocional de grupos**, organizaciones y otros colectivos.

- El **individualismo** representa a culturas en las que los **vínculos** entre los individuos son **laxos**, y se espera que **cada cual cuide solo de sí mismo** y de su familia. **Representación individual del yo**.
- El **colectivismo** representa a culturas en las que las personas desde que nacen **se integran en endogrupos fuertes y cohesivos**, que a lo largo de su vida les dan **protección a cambio de una lealtad incondicional**. (Hofstede, "Culturas y consecuencias: el software de la mente", 1991). **Representación social del yo en función del grupo** al que pertenece.

Hofstede elaboró sus dimensiones a partir de un ambicioso estudio llevado a cabo en las delegaciones de IBM en 72 países. Según sus datos, las **culturas industrializadas de occidente** valoran el **individualismo**, y las **culturas asiáticas** y los **países latinoamericanos** valoran el **colectivismo**.

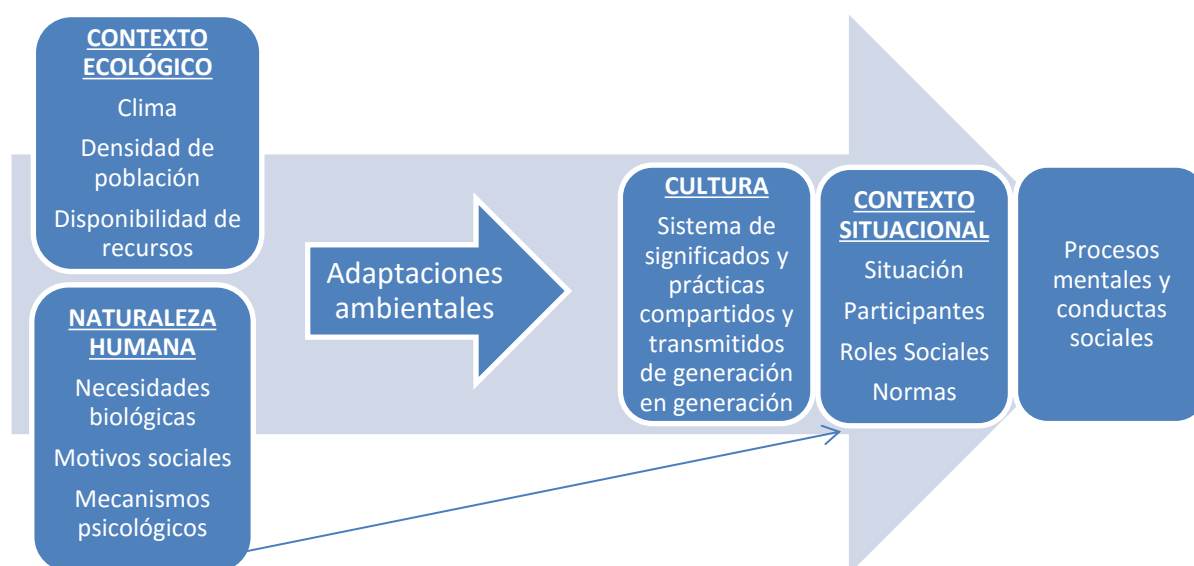
Diferencias entre culturas individualistas y colectivistas en ideología, valores y conducta social		
	INDIVIDUALISMO	COLECTIVISMO
PAISES EXTREMOS	EEUU, Australia, Canadá, Inglaterra, Holanda.	Extremo oriente, África, América Latina, Portugal, Grecia.
IDEOLOGÍA	Priman los intereses individuales .	Priman los intereses colectivos .
VALORES	Placer, éxito, competición, libertad, autonomía, sinceridad, equidad	Seguridad, obediencia, sentido del deber, jerarquía, relaciones personalizadas, armonía intragrupal.
CARACTERÍSTICAS DE LA CONDUCTA SOCIAL	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Conducta concebida y guiada en función de actitudes personales. ➤ Comunicación y contacto extenso (con muchas personas y grupos), superficial y débil. ➤ Conducta social menos diferenciada entre endogrupo y exogrupo. ➤ Comunicación directa y explícita. ➤ Poco contacto físico. ➤ Énfasis en la independencia y en el logro individual. 	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Conducta concebida y guiada en función de normas sociales. ➤ Comunicación y contacto intensivo y más profundo. ➤ Más diferencia de conducta hacia miembros del endogrupo y del exogrupo. ➤ Comunicación indirecta contextualizada, más uso de claves paralingüísticas. ➤ Contacto físico más cercano (Europa mediterránea, países árabes y América Latina) ➤ Énfasis en la pertenencia al grupo y en la cooperación

Entre los **individualistas** es frecuente el **sesgo de egocentrismo**⁴. Los éxitos se explican por **causas internas estables** (capacidad) y los **malos resultados** por **causas externas inestables** (situación, mala suerte).. Se **incentivan** con **elogios** y **halagos**. Los **colectivistas** suelen incurrir en el **sesgo de modestia** y atribuyen sus **buenos resultados** a **causas externas** (p.e. situación propicia) y los **fracasos** a **causas internas**. Se **incentivan** a **superar el fracaso**.

Las culturas **colectivistas** **prejuzgan** más rápidamente a las personas **por sus grupos de pertenencia**. Los **individualistas**, prefieren no juzgar por antecedentes o afiliaciones, pero **suelen hacerlo por atributos personales**, como el **atractivo físico** o los **logros personales**.

Diferencias entre culturas individualistas y colectivistas en la representación social del yo		
	INDIVIDUALISMO	COLECTIVISMO
AUTOCONCEPTO	Autónomo : definido como una entidad independiente .	Categorial o social : definido en términos de relaciones sociales y grupos o categorías de pertenencia .
EVALUACIÓN DE UNO MISMO	La autoestima está vinculada moderadamente a la percepción que tienen de cómo se evalúa a sus grupos	La autoestima está vinculada fuertemente a la percepción que las personas tienen de cómo se evalúa a sus grupos .
PERCEPCIÓN DE UNO MISMO	Centrada en atributos internos, estables, abstractos .	Centrada en situaciones específicas , en factores contextuales .
EXPLICACIÓN DE LA PROPIA CONDUCTA	Los comportamientos se explican como consecuencia de rasgos personales internos .	Las conductas se explican a partir de roles y deberes ; las personas son más sensibles al contexto social.

3. La influencia de la evolución y la cultura en la interpretación del contexto



⁴ Sesgo: un sesgo es una desviación/distorsión en el procesamiento de la información.

La atribución de significados a los diferentes contextos, cuando es compartida por los miembros de una misma cultura, es la base de la conducta normativa, que viene a ser el comportamiento que en cada cultura se espera de los individuos ante problemas y situaciones.

David Matsumoto (2007) en su modelo analiza cómo el contexto modela los procesos psicológicos y la conducta de las personas a través de la interpretación que hacemos de él. Refleja la influencia de las variables propias de la naturaleza humana (producto de nuestra evolución) y las variables relativas a la cultura en el significado que damos al contexto situacional.

Según Matsumoto los procesos mentales y las conductas sociales de las personas ocurren en un contexto situacional particular, con una historia evolutiva y cultural. Nuestros procesos, lo que pensamos, sentimos y hacemos, dependen del contexto en que nos encontremos en cada momento concreto. No reaccionamos igual cuando alguien se nos acerca mucho en un contexto de aglomeración, o en una plaza solitaria, si tiene aspecto desaliñado o viste de traje y corbata. Pero lo que influye no es el contexto en sí mismo sino la interpretación que hacemos de él, que a su vez depende de factores culturales y de mecanismos psicológicos resultantes de nuestra evolución como especie.

El contexto influye sobre nuestra mente y nuestra conducta y esa influencia se produce a través de la interpretación que hacemos de él. El contexto está compuesto por multitud de factores sociales, culturales y situacionales.

Las interacciones

Somos animales culturales y la supervivencia requiere coordinación social, la cultura atribuye significado a la interacción y la regula para conseguir esta coordinación. Sin coordinación se produciría el caos social. Somos también seres individuales con tendencias egoístas que coexisten con tendencias sociales. Debe haber un equilibrio entre las dos esferas, social o pública e individual o privada. Necesitamos a los demás, pero también necesitamos un cierto grado de privacidad para sentirnos bien. Hay dos mecanismos para regular esa interacción individuo/grupo:

- Territorialidad: patrón de conductas y actitudes sostenido por una persona o grupo, basado en la idea de control percibido, intencionado o real, de un espacio físico definible, un objeto o una idea, y que puede conllevar su ocupación habitual, su defensa, su personalización y su señalización (Gifford, 1987). Existen varios tipos de territorios en función
 - del significado que tengan para sus ocupantes,
 - del grado de controlabilidad que permitan,
 - y del tiempo que puedan ser ocupados.

No solo se consideran territorios los espacios físicos sino también los intelectuales e ideológicos (un académico defiende su propio campo frente al intrusismo de otras disciplinas). La territorialidad en el caso humano adquiere una naturaleza simbólica que

excede las propiedades físicas; se señalizan los territorios con banderas, grafitis, una chaqueta en un asiento...

- **Mantenimiento del espacio personal**: el espacio personal es la zona que rodea a la persona y que, por tanto, se mueve con ella, cuya invasión provoca malestar. No tiene límites visibles ni fijos, sino que cambia en función de la persona, la situación y la cultura. Lo mantenemos para proteger nuestra privacidad. Edward Hall (1959,1966) definió cuatro tipos de **distancia interpersonal** (íntima, personal, social y pública)⁵.

Otro aspecto en el que difiere nuestra interacción es la diferenciación entre endogrupo y exogrupo. El endogrupo nos beneficia ya que cooperamos y nos coordinamos para conseguir metas y favorecer nuestra supervivencia. El exogrupo y sus miembros pueden suponer una amenaza para el propio grupo en la obtención de recursos, metas y puede poner en peligro nuestra supervivencia.

Las diferentes culturas difieren en el significado de la relación individuo – endogrupo/exogrupo. Las culturas individualistas favorecen la pertenencia del individuo a más endogrupos, y un menor apego a cada uno, lo que implica menor conformidad, menos confianza en la identificación con el grupo y menos diferenciación entre la relación con endogrupos/exogrupos. En cambio las culturas colectivistas favorecen la pertenencia a pocos endogrupos con un mayor compromiso, penalizándose la falta de conformidad y fomentándose la armonía y la cohesión. Es mayor la identificación y vinculación con el endogrupo, y es opuesta la actitud que mantiene hacia los exogrupos.

Los grupos sociales requieren algún grado de jerarquía para funcionar eficazmente (no necesariamente basada en el poder, sino basada en el liderazgo). Un grupo sin líderes o sólo con líderes es disfuncional. Los roles sociales dentro del grupo hacen que estos funcionen con eficacia ya que aclaran el comportamiento que se espera de cada persona en función de la posición específica que ocupan dentro del grupo.

Las culturas con alta distancia jerárquica (dimensión de la distancia jerárquica de Hofstede) favorecen una mayor diferenciación entre los miembros del grupo según su estatus, y utilizan rasgos individuales fijos (edad relativa, antigüedad, sexo) como criterios para determinar la posición de cada uno en la jerarquía. Las de baja distancia jerárquica, son más igualitarias y se

⁵ Distancias interpersonales: íntima hasta 45cm; personal hasta 120cm; social hasta 360cm; pública más de 360cm.

Hall distingue culturas de alto y bajo contacto. Culturas de alto contacto son las Latinoamericanas, árabes, mediterráneas..., mientras que las anglosajonas, y las del norte de Europa son de bajo contacto.

El desarrollo económico se asocia a una mayor ordenación escrita. Las ciudades europeas se han transformado en “ciudades escritas” donde la gente no pregunta, se guía por un plano, mientras que en américa latina, la ciudad es “más verbal”, se pregunta por una calle o los horarios de los trenes (Vásquez y Araujo, 1990).

basan en criterios más relacionados con la función que cada miembro tiene que desempeñar (nivel educativo, rendimiento o capacidad).

La situación

Diferentes situaciones se asocian con significados distintos, y estas diferencias influyen sobre la mente y la conducta social. En público controlamos mucho más nuestro comportamiento que en privado. El efecto controlador de las situaciones públicas puede deberse a la representación cognitiva (creencia) de que los otros van a hacer juicios sobre nosotros y nuestro grupo (Baumeister, 2005; Tomasello 1999). Vigilamos lo que hacemos porque esos juicios tendrán consecuencias positivas o negativas sobre nosotros y nuestro grupo (Matsumoto, 2007).

Las situaciones también difieren en cuanto al grado de incertidumbre que nos producen respecto a cómo puedan pensar, sentir o actuar los demás. En una situación ambigua, podemos experimentar incertidumbre a nivel cognitivo, lo que nos provoca ansiedad a nivel afectivo y hace que controlemos más nuestro comportamiento y aumente nuestra conformidad con las normas culturales.

Evitación de la incertidumbre: En sociedades donde hay alta evitación de la incertidumbre se regula el comportamiento de forma estricta. En sociedades con baja evitación de la incertidumbre son mucho más permisivos y hay menos normas de conducta.

Explicación E. Docente

Las culturas con elevada evitación de la incertidumbre se caracterizan por una fuerte ansiedad ante este tipo de situaciones (ambiguas), y por eso necesitan tenerlo todo muy regulado, de manera que siempre se sepa qué hay que hacer y qué va a pasar.

Muchas veces las normas que inventan son bastante inútiles y sin sentido, pero lo importante es que las personas se sienten seguras en un ambiente estructurado.

Es decir, las normas en este tipo de sociedades no tienen una función lógica sino psicológica (emocional). Por supuesto, en las culturas con baja evitación de la incertidumbre también hay normas, pero sólo las necesarias para el buen funcionamiento de la sociedad. Curiosamente, las normas en estas sociedades pueden ser menos "sagradas" que en las de alta evitación pero más respetadas.

No es la situación objetiva la que influye en nuestra forma de pensar, sentir y actuar, sino la interpretación que hacemos de ella.

La dimensión de la evitación de la incertidumbre (Hofstede) hace referencia al grado en que los miembros de una cultura sienten ansiedad ante situaciones ambiguas o ante lo desconocido.

4. Relaciones evolución/cultura: universalidad y diversidad

La capacidad para la cultura tiene su origen en la evolución biológica. La cultura moldea esas capacidades para que adopten expresiones concretas.

La cultura no sería posible sin una serie de capacidades psicológicas que los seres humanos (y algunas especies más) poseemos, como la imitación (capacidad para el aprendizaje social) y la comunicación. Pero hacen falta también mecanismos que elaboren y seleccionen los contenidos (creencias, normas, valores) y que permitan difundirlos entre los miembros de una sociedad y transmitirlos entre generaciones. Son mecanismos de **cognición social, motivación social e interacción social**, entre otros, y los estudia la psicología social.

La psicología comete dos errores muy frecuentes:

- 1) **Universalidad**: hacer inferencias a otros grupos sobre un resultado obtenido en una muestra concreta (Considerar que los resultados de una muestra concreta de un país permiten hacer inferencias sobre la mente y la conducta humana)
- 2) **Diversidad**: lleva a pensar en la existencia de fenómenos independientes, cuando se trata de uno solo bajo diferentes formas.

La cuestión es elegir el nivel de análisis adecuado para el objetivo de la investigación y ajustar las conclusiones y las inferencias a él

El error basado en la universalidad supone considerar que un resultado encontrado en un estudio realizado en España, pongamos por caso, con una muestra de estudiantes de primer curso de psicología, es extrapolable a cualquier persona de cualquier país y de cualquier edad. Hasta hace poco, la mayoría de los resultados de investigación en psicología social pecaban de ese error. Casi todos los estudios se llevaban a cabo en EEUU con estudiantes universitarios, una muestra muy poco representativa de la población mundial e, incluso, de la población estadounidense. Cada vez son más frecuentes las investigaciones transculturales y las réplicas de estudios realizados en una cultura para comprobar si los resultados se repiten en otras.

El error contrario, basado en un relativismo cultural, supone pensar que, puesto que existen innumerables diferencias entre unas culturas y otras, no es posible hablar de tendencias o mecanismos psicológicos universales. Aquí se está confundiendo la tendencia con la manifestación de esa tendencia, que es lo que realmente varía de una cultura a otra, como se ha visto en diversos ejemplos del capítulo.

5. Esquema – Tema 2

Evolución

- Darwin – Selección natural
- Lamarck
- Evolución del cerebro
 - Inteligencia ecológica
 - Inteligencia social
 - Dunbar
 - Tamaño del neocórtex → tamaño del grupo (nº Dunbar) → madurez más tardía

- Inteligencia maquiavélica: manipular para beneficio individual
- Inteligencia social: manipulación y cooperación
- Selección natural → competencia → I. maquiavélica + conductas prosociales
 - Selección por parentesco
 - Altruismo recíproco
- Eficacia biológica inclusiva
- Selección multinivel – Caporael
 - La selección natural favorece la adaptación/coordinación con el grupo para sobrevivir hasta la reproducción
- Dualidad: competición/cooperación – egoísmo/altruismo
- Motivos Susan Fiske
 - Pertenencia: necesidad relaciones/grupos
 - Comprensión compartida: saber, entender (a sí mismo y a los demás), construcción de la realidad compartida
 - Control: relación conducta/resultados
 - Potenciación Personal: sentirnos especiales como individuos / Autoestima
 - Confianza: a gusto con el mundo / esperar cosas buenas
- Roy Baumeister: animal social → animal cultural
 - El cerebro (capacidad cultural) es costoso pero rentable biológicamente
 - Progreso acumulativo
 - División del trabajo
 - Diferenciación de roles
 - Especialización
- Psicología evolucionista.
- Influencia de la cultura
 - CULTURA
 - Surge de la interacción adaptativa
 - Elementos compartidos
 - Se transmite de unos a otros
 - La cultura humana es diferente
 - Lenguaje verbal y escrito
 - Efecto trinquete
 - Tecnología más avanzada
 - Elementos de la cultura
 - Objetivos o explícitos
 - Subjetivos o implícitos
- Dimensiones de la variabilidad cultural – Hofstede
 - Individualismo / Colectivismo
 - Distancia jerárquica
 - Masculinidad / Feminidad
 - Evitación de la Incertidumbre

- Orientación Temporal
- Individualismo / Colectivismo
 - Tensión individuo único / miembro de una especie ultrasocial
 - Mide la independencia emocional del grupo
 - Individualismo
 - Vínculos laxos
 - Representación individual del yo
 - Sesgo de egocentrismo
 - Colectivismo
 - Endogrupos fuertes y cohesivos
 - Representación social del yo en función del grupo
 - Sesgo de modestia
- Mecanismos de interacción individuo/grupo
 - Territorialidad física/intelectual
 - Espacio personal: distancia interpersonal
- Errores de la psicología
 - Universalidad
 - Diversidad