

## Tema 1: ¿Qué es la Psicología Social?

### 1. ¿Qué es y que no es la Psicología Social?

**Psicología Social:** disciplina científica que estudia las relaciones entre procesos psicológicos y el contexto social. Dicho con otras palabras, es el estudio científico de cómo las personas pensamos y sentimos acerca de los demás, de cómo nos comportamos al relacionarnos unas con otras, y de cómo en esos pensamientos, emociones y conductas influye el contexto social, es decir, otras personas.

Ejemplos:

- Cómo entendemos lo que hacen los demás y porqué.
- Qué actitudes mantenemos hacia otras personas.
- De qué dependen los juicios que nos formamos sobre el comportamiento de los demás.
- Por qué sentimos atracción hacia unas personas y rechazo hacia otras.
- Por qué unas veces ayudamos a quien lo necesita y otras veces ignoramos esa necesidad e incluso llegamos a mostrarnos agresivos.
- Por qué tenemos prejuicios hacia personas que pertenecen a determinados grupos y por qué tratamos de que no se nos note.
- Como nos influyen las personas que nos rodean y los grupos a los que pertenecemos.
- Qué papel desempeñan en todos estos procesos nuestra naturaleza humana y nuestra cultura.

Los resultados obtenidos en los estudios psicosociales parecen obvios, de sentido común y es que, en cierto modo, todos somos psicólogos sociales aficionados, puesto que en nuestra vida diaria vemos continuamente a las personas relacionarse entre sí e influirse unas a otras, y nuestra adaptación a la vida en grupo depende de que seamos hábiles en esa observación. Hay **3 diferencias fundamentales entre la Psicología Social y el sentido común:**

- El sentido común se limita a describir como son las cosas, mientras la Psicología Social intenta explicarlas.
- La Psicología Social busca las causas de los fenómenos para poder predecirlos antes de que ocurran; en cambio, el sentido común explica y prevé los resultados cuando ya se han producido, considerándolos lógicos y esperables, sean cuales sean. Los psicólogos sociales lo llaman "sesgo retrospectivo" o también fenómeno "ya lo sabía". Se ha demostrado en diversos experimentos que las personas suelen considerar obvios los resultados de los estudios cuando se los describen, incluso aunque sean falsos, pero no son capaces de predecirlos si no los conocen.

- **El sentido común se basa en nuestra propia experiencia**, por eso, las conclusiones de personas distintas pueden ser contradictorias. La **Psicología Social** consiste en distinguir cuál de las muchas y a menudo contradictorias opiniones se acerca más a la realidad. Para ello dispone de un variado conjunto de métodos para emprender un **estudio científico y sistemático** de la realidad, no sólo para describirla si no, sobre todo, para explicarla y poder predecirla.

PSICOLOGÍA SOCIAL	SENTIDO COMÚN
<ul style="list-style-type: none"><li>• Explica las causas</li><li>• Busca las causas para predecir los fenómenos antes de que ocurran</li><li>• Método: científico</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Describe las causas</li><li>• Previendo los resultados cuando ya han ocurrido “sesgo retrospectivo”</li><li>• Método: nuestra experiencia</li></ul>

La Psicología Social se encuentra en la frontera con la Sociología, comparte intereses con esta, pero el foco de investigación es diferente.

- **Los sociólogos se centran en el contexto social** y estudian el funcionamiento de los grupos, las sociedades y las instituciones como algo externo al individuo.
- **Los psicólogos sociales se ocupan de las relaciones entre el contexto social y los procesos psicológicos**. Les interesan también los grupos, las sociedades y las instituciones, pero como producto de la interacción entre los individuos

Ejemplo: estudio de la delincuencia

- Sociólogo: analiza factores macrosociales como diferencias sociales a nivel socioeconómico y educativo, tasa de inmigración, tasa de desempleo...
- Psicólogo Social: se centraría en como el hecho de vivir en un ambiente propicio a la delincuencia, como consecuencia de los factores macrosociales anteriores, afecta a las personas desde el punto de vista
  - **cognitivo**: cómo ven la realidad y que esperan de la vida.
  - **afectivo**: qué sienten hacia los demás y hacia sí mismos.
  - **conductual**: qué comportamientos aprenden y manifiestan.

---

## 2. Principios Básicos

---

Los **procesos psicológicos** (la forma en que pensamos y sentimos, las metas que nos fijamos y la conducta social) **son el conjunto de tres factores**:

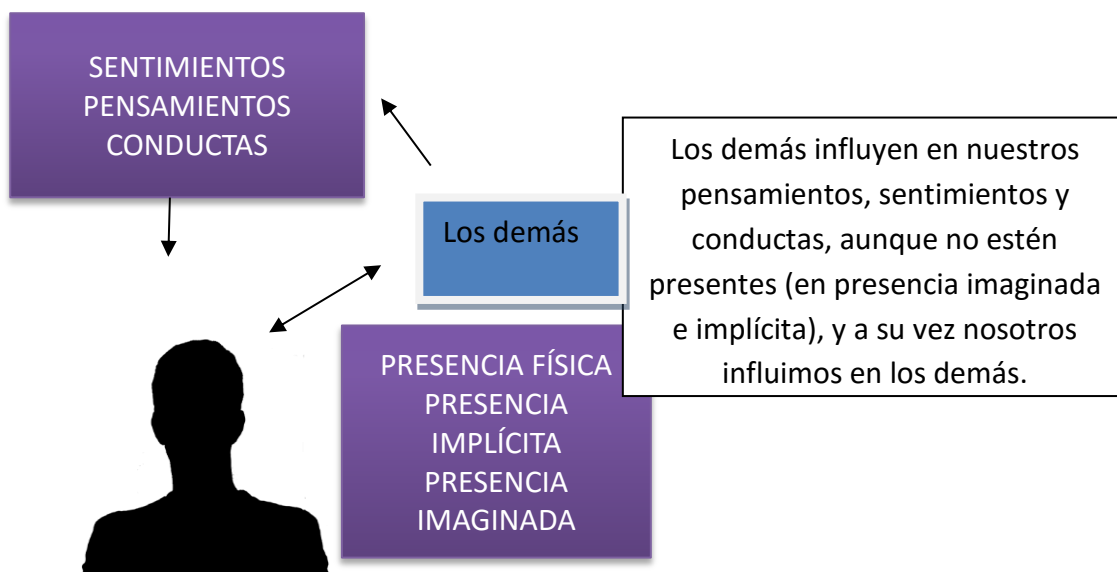
- **La influencia de los demás.**
- **Nuestras características personales** (rasgos de personalidad, genero, edad,...).
- **Nuestra naturaleza biológica** heredada a lo largo de nuestra historia evolutiva.

**La Psicología Social se centra en la influencia de los demás**, pero tiene en cuenta los otros dos a la hora de interpretar los resultados.

### La influencia de los demás

Nuestros pensamientos, emociones y conductas son en gran medida producto de la **influencia de los demás**. **La influencia puede ser:**

- **Consciente**: Presión social, nos dejamos persuadir por un vendedor, un político, un amigo o nos sometemos a órdenes de una autoridad.
- **Inconsciente**: La mayoría de las veces no nos damos cuenta de hasta qué punto somos influidos por otros.
  - **Efecto de la mera presencia**: Experimento de los ciclistas pedaleando o solos o en grupo, donde la motivación de pedalear en grupo hace que aumente la intensidad del pedaleo (Triplett, 1897)
  - **Nuestras creencias, valores y puntos de vista** con los que hemos construido nuestra realidad, son, en una parte muy importante, **producto de la influencia de los demás**, pero no porque hayan sido impuestos, sino **porque nos han sido transmitidos como consecuencia de vivir en una sociedad y una cultura concretas**, o por ser las de los grupos a los que pertenecemos y con los que nos identificamos. No es necesario que los demás estén interactuando con nosotros, ni que tengan la intención de influirnos para que lo hagan. Si antes de llevar a cabo una acción, tenemos en cuenta lo que va a pensar alguien de nosotros y después obramos en consecuencia, esa persona nos está influyendo. Lo mismo ocurre con las normas sociales, modas, ...
- **La influencia social es bidireccional**: No somos, meros blancos de la influencia de los demás, nosotros somos parte del contexto social y también influimos a los demás.



### **Realidad objetiva frente a realidad construida**

La realidad social afecta a nuestra forma de pensar, de sentir y de comportarnos, pero no directamente, sino tal como nosotros la vemos y la interpretamos. Esa percepción e interpretación, depende de procesos psicológicos básicos y universales, como la cognición, la motivación o la emoción, y de la influencia de los demás. A esto se le llama **“construcción de la realidad”**.

Interpretamos lo que ocurre a nuestro alrededor. No somos máquinas que responden con pautas fijas. Nuestros pensamientos, emociones y conductas (por rápidos y automáticos que sean muchas veces) siempre son el resultado de un proceso de elaboración de los estímulos objetivos.

#### Explicación Equipo Docente:

La realidad objetiva es lo que realmente sucede, pero los psicólogos nos ocupamos de lo que pasa por la mente de las personas, y eso es lo que nos interesa analizar. Con muchísima frecuencia las personas no somos objetivas y vemos la realidad distorsionada. En ese proceso de interpretación de la realidad influyen nuestro conocimiento, las emociones o la motivación.

La explicación de por qué hay tantas personas en paro en nuestro país es muy diferente según el discurso de los empresarios o el de los sindicatos. O el análisis que se hace de la pobreza en la que están muchas familias se ve mediatizada por la ideología (para unos son unos vagos que no se buscan la vida y para otros unas víctimas de la crisis). La realidad objetiva en todos los casos es la misma, pero las motivaciones de unos y otros van a condicionar la interpretación o “construcción” de esa realidad.

Ejemplo: investigaciones sobre el comportamiento de ayuda. La forma en la que reaccionamos cuando un desconocido nos pide ayuda dependerá, de procesos cognitivos: qué inferencias hagamos a partir de su aspecto físico, su forma de hablar..., a que causa atribuyamos su necesidad, en que categoría de personas lo clasifiquemos y que creencias mantengamos sobre ese tipo de personas; y también de procesos emocionales, como nuestro estado de ánimo, y motivacionales, por ejemplo si en ese momento tenemos prisa. No es sólo la presencia de la otra persona y su conducta lo que determina nuestro comportamiento, sino también todos estos procesos psicológicos intermedios que tienen lugar cuando interactuamos con ella.

Debido a la existencia de esos procesos psicológicos, dos personas diferentes pueden reaccionar de forma distinta, ya que no han “construido” esa situación en su mente de la misma manera y/o sus motivaciones y emociones ante dicha situación difieren. No obstante, **gracias a la influencia mutua entre los miembros de un grupo o sociedad, es posible llegar a una visión básicamente compartida de la realidad que permite la vida en comunidad.**

### **La importancia del pensamiento no racional**

Nuestra mente no siempre funciona de forma racional y lógica. El pensamiento, la memoria las actitudes, operan a lo largo de un continuo entre **dos formas diferentes de procesamiento:**

- **Consciente, racional o deliberada.**
- **Inconsciente y automática.** **No se trata del subconsciente,** sino de un procesamiento mental al que recurrimos sin darnos cuenta en la gran mayoría de las situaciones

cotidianas. Es como un piloto automático y suele funcionar muy bien por sorprendente que parezca. Realiza la mayor parte de nuestras tareas mentales rutinarias ahorrándonos tiempo y esfuerzo cognitivo. Si nos guiamos demasiado por la intuición, cometemos errores, por eso en las decisiones importantes, suele ser el procesamiento deliberado el que toma las riendas. De lo contrario las consecuencias pueden ser bastante negativas.

#### Explicación equipo docente.

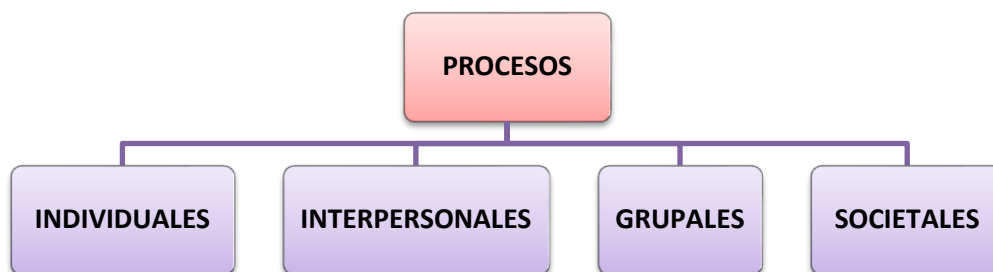
"El pensamiento racional es aquel en que utilizamos la lógica. Como los seres humanos no siempre somos lógicos (aunque lo intentemos) en psicología se prefiere hablar de pensamiento controlado o deliberado.

Controlamos nuestro pensamiento cuando somos conscientes de que estamos pensando y, además, lo hacemos sobre un tema en el que queremos pensar porque nos importa en ese momento (es decir, tenemos intención de pensar). Esto sucede, por ejemplo, cuando tenemos que tomar una decisión importante, como puede ser elegir una carrera.

Una persona que se plantea estudiar en la UNED no lo hace sin reflexionar, sin ver los pros y los contras de esa decisión, sin analizar si va a disponer de tiempo y si tiene los conocimientos básicos para emprender una carrera con los contenidos de la opción que elige. Esa forma de pensar es la que se puede considerar lógica y es un tipo de pensamiento que se define como controlado o deliberado".

### 3. Los procesos psicosociales y su interconexión

La relación entre los procesos psicológicos (pensamiento, emoción y conducta) y contexto social da lugar a procesos psicosociales de cuatro tipos: individuales, interpersonales, grupales, sociales.



#### Procesos individuales

Son individuales no porque no sean sociales. **Tienen lugar dentro del individuo, pero siempre con un referente social.** Cuando pensamos en lo que hacen otras personas, o sus acciones nos provocan determinadas emociones, o cambiamos de actitud porque otro nos ha persuadido, ocurre en nuestro interior, son procesos individuales, **pero en todos ellos intervienen otras personas.**

Procesos individuales son:

- **Percepción social:** lo que percibimos.
- **Cognición social:** lo que pensamos.
- **Atribución:** buscar una causa o porqué a algo.
- **Actitudes:** es una evaluación que hacemos sobre las cosas.

### Procesos interpersonales

Se producen por la **influencia mutua entre dos o más personas**. Los individuos deben estar relacionándose entre sí **como personas individuales, NO como miembros de un grupo** (marido y mujer, por ejemplo, sería interpersonal, y representante sindical y de la patronal sería grupal)

Son procesos interpersonales:

- Persuasión
- Conducta de ayuda
- Agresión...

### Procesos grupales

Son procesos que tienen lugar **dentro de los grupos**, como **liderazgo**, la **cohesión**, la **holgazanería social** o el pensamiento de grupo, y también las **relaciones entre unos grupos y otros**, lo que muchas veces provoca conflicto.

La evolución fundamental que ha permitido la supervivencia de la especie ha sido social: nuestra especie ha sobrevivido porque las personas se han organizado en grupos, lo que explica el éxito en la adaptación a un medio físico generalmente hostil.

Las relaciones entre la persona y el grupo son muchas veces ambivalentes (generan a la vez sentimientos positivos y negativos).

A menudo en la interacción dentro del grupo surgen desacuerdos y conflictos:

- **Explotación de las personas dentro del grupo**: el grupo exige a una o varias personas del grupo más de lo que les da a cambio.
- **Holgazanería social**: algún miembro del grupo se aprovecha de los esfuerzos de los demás integrantes para rentabilizarlos en beneficio propio.

La Psicología Social, lo estudia mediante experimentos que plantean **"dilemas sociales"**, es decir, situaciones en las que los intereses grupales e individuales entran en conflicto. La conducta de los individuos se modifica cuando pasan a formar parte del grupo, actúan en nombre de él o lo representan ante otras personas. Cuando los participantes toman su decisión a título personal, tienden a cooperar mucho más que cuando deciden como representantes del grupo. En este caso suelen optar por buscar a toda costa el beneficio para su propio grupo. Esto se conoce como **"efecto de discontinuidad individuo-grupo"**.

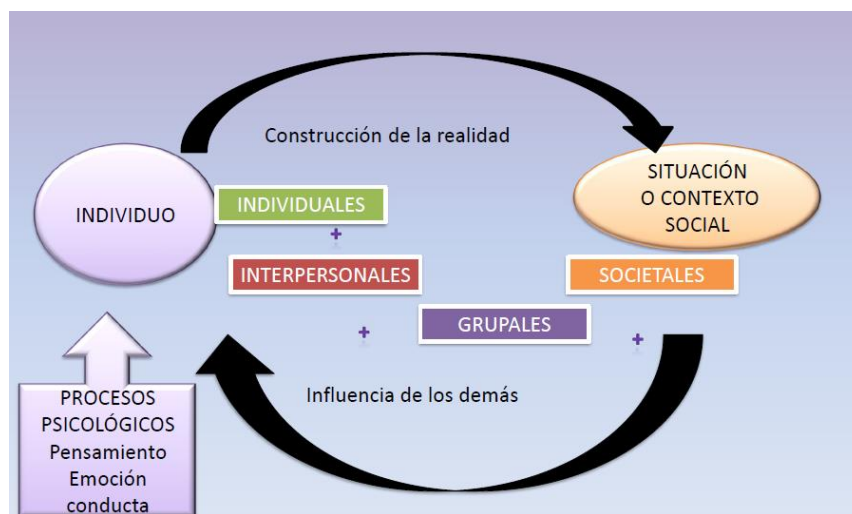
### Procesos sociales

Son procesos sociales que **trascienden a los individuos y a los grupos pero que influyen en ellos**, como los que se originan como consecuencia de las **estructuras de estatus y poder**, de las **normas**, **costumbres** y **valores culturales** compartidos o de los medios de comunicación, entre otros.

Las **normas culturales** marcan nuestro comportamiento y forma de pensar como individuos independientes, cuando interactuamos con otra persona o cuando lo hacemos como miembros de un grupo. En muchos países musulmanes existen normas de comportamiento para las mujeres que a las culturas occidentales nos parecen denigrantes. Esas normas de naturaleza societal, lo impregnan todo: las relaciones entre el grupo de hombres y mujeres, la interacción entre cónyuges, y también, pensamientos, emociones y conducta de cada miembro de esas sociedades.

### Interconexión entre procesos

Esta distinción entre procesos, tiene sólo un fin analítico, porque en la realidad **se combinan entre sí y rara vez aparecen aislados**.



Cuando alguien nos pide ayuda es un estímulo social (la petición viene de otra persona) que influye en nuestro pensamiento, nos provoca una reacción emocional y nos lleva a dar una respuesta concreta. Como pensemos, sintamos y actuemos en esa situación concreta depende de:

- Proceso individual: nuestro estado de ánimo en ese momento. Si estamos contentos es más probable que ayudemos que si estamos enfadados.
- Proceso interpersonal: el tipo de relación que nos una a esa persona. Solemos ser más generosos con familiares y amigos que con desconocidos.
- Proceso grupal: si el otro es de nuestro mismo grupo o no. Ayudamos preferentemente a los de nuestro propio grupo.
- Proceso societal: las normas que rijan en nuestra cultura ese tipo de situaciones. Hay culturas donde lo normativo es ayudar a los demás aunque sean extraños, y otras en las que lo que se valora socialmente es que cada uno se valga por sí mismo.

La **identidad social** se construye a partir de la **pertenencia de la persona a uno o varios grupos**.

La **"identidad social"** es la parte del **autoconcepto individual** que deriva del conocimiento de la pertenencia a un grupo social (o grupos sociales) junto con el significado emocional y valorativo que conlleva dicha pertenencia.

---

## 4. Situación Social y sociabilidad

---

**Ecuación de Lewin (1952): la conducta es función de la persona y del ambiente.**

Lewin ➡ Conducta = Persona x Ambiente.

**Lo que hacemos (y lo que pensamos y sentimos) depende de nuestras características individuales y de la situación en la que nos encontramos.** Las personas tienden a explicar la conducta de otras personas a partir de su personalidad. **La Psicología Social pone el foco en la situación y en su impacto sobre la conducta,** y esto suele implicar a otras personas.

**Sociabilidad: tendencia innata a relacionarnos con los demás,** muy característica del ser humano.

Para sobrevivir y prosperar las personas necesitan a los demás. La sociabilidad sería impensable al margen de la situación social, ya que en ella se produce el encuentro con los otros (Fiske, 2010; Leyens, 2012). **La sociabilidad se constituye gradualmente por la interacción con personas clave en situaciones primordiales.** Los experimentos de “niños lobos” demuestran que la falta de contacto social en los primeros años de vida hace que estos niños no lleguen a alcanzar el nivel afectivo, intelectual y lingüístico necesario para una inclusión social plena y fluida. Esto cierra su camino hacia la plenitud a la que aspira todo ser humano. También en los años posteriores de vida es importante el contacto social. La falta de cuidados afectivos a los niños criados en orfanatos, parece elevar sus elevadas tasas de mortalidad y enfermedades, su retraso intelectual y psicomotor y sus problemas afectivos. Es una prueba de la necesidad que tiene el individuo de contacto con el grupo. **La sociabilidad es la capacidad de las personas para sobrevivir como miembros de grupo.**

Los seres humanos se adaptan a su ambiente por medio de la integración en grupos. Los grupos aportan apoyo social y vínculos sociales. Según Fiske, las personas socialmente integradas sobreviven mejor. Los varones viven más años cuando tienen más vínculos sociales (están casados, mantienen vínculos con familia extensa y amigos, pertenecen a una iglesia, y otras afiliaciones formales o informales). Esta relación (longevidad - vínculos sociales) es más fuerte que con otras variables como salud física, consumo de tabaco y alcohol, actividad, obesidad, raza, satisfacción con la vida, uso de servicios preventivos de salud... En las mujeres también se da esta relación pero es menos pronunciada. Del aislamiento social surgen emociones negativas que dañan el sistema inmunitario y afectan a la supervivencia.

Según Leyens, en la edad adulta, la armonía conyugal tiene una estrecha relación positiva con la salud mental y física y negativa con crímenes y suicidios. El divorcio, aunque a veces sea una solución al conflicto de pareja, está relacionado con el malestar psicológico.

### **Sociabilidad a través del grupo**

La **interdependencia es la característica central del grupo psicológico** y responde al hecho de que **la persona individual no puede sobrevivir contando solo con sus propias capacidades,**



**habilidades y esfuerzos, sino que necesita los esfuerzos y conductas de las otras personas del grupo y depende de ellas.** La interdependencia, que implica organización y coordinación interna de las personas dentro del grupo, descansa sobre complejos mecanismos cognitivos que facilitan la sintonización de la propia conducta con la de los otros miembros del grupo.

La **identificación social es el proceso por el que la persona incluye en su autoconcepto a los miembros de su grupo** cuando se percibe y acepta su pertenencia a una categoría común que se conoce como “**endogrupo**”. Representa una comunidad de **cooperación y confianza recíproca**. Dentro del endogrupo **las personas esperan respeto, consideración positiva y una certeza acerca de las normas grupales**. Le atribuyen al endogrupo mayor valor y moralidad que a los exogrupos, es decir, consideran que su grupo es superior y moralmente mejor que los de no pertenencia.

## 5. Los motivos sociales

Las personas buscan la **aceptación social**. Lo consiguen **gracias a los motivos sociales**.

**Motivos Sociales: procesos psicológicos que mueven a las personas** o las impulsan a pensar, sentir y actuar en una dirección determinada en situaciones que implican a otras personas. Son el recurso fundamental del que disponen las personas para manejar las situaciones sociales a las que se enfrentan.

SUSAN FISKE	KIP WILLIMANS	LEVINE Y KERR	RICHMAN Y LEARY
<ul style="list-style-type: none"> <li>• 5 MOTIVOS BÁSICOS QUE FAVORECEN LA INTEGRACIÓN DE LA PERSONA EN EL GRUPO</li> <li>• FAVORECEN LA SUPERVIVENCIA FÍSICA Y PSICOLÓGICA</li> <li>• se centra en el de PERTENENCIA</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• CÓMO REACCIONAN LAS PERSONAS A LA EXCLUSIÓN SOCIAL</li> <li>• 4 NECESIDADES FUNDAMENTALES:               <ul style="list-style-type: none"> <li>• AUTOESTIMA</li> <li>• PERTENENCIA</li> <li>• CONTROL</li> <li>• EXISTENCIA SIGNIFICATIVA</li> </ul> </li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• RELACIONA LA NECESIDAD DE PERTENENCIA CON LA BÚSQUEDA DE LAS METAS INDIVIDUALES</li> <li>• METAS:               <ul style="list-style-type: none"> <li>• AUTOESTIMA</li> <li>• EVITACIÓN DE LA INCERTIDUMBRE</li> </ul> </li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• SENTIMIENTOS HERIDOS.</li> <li>• ASPECTOS QUE INFLUYEN EN LA INTERPRETACIÓN DE QUE LA PERSONA HACE DEL RECHAZO Y CONDICIONAN SU REACCIÓN</li> </ul>

### El modelo de Fiske

Introduce **cinco motivos sociales** que incrementan la **integración de las personas en los grupos** y favorecen su supervivencia física y psicológica: **Pertenencia, comprensión, control, potenciación personal y confianza**. Los cuatro últimos se organizan en torno al primero.

**Motivo de pertenencia: necesidad de relaciones fuertes y estables con otros.** Además de incrementar la supervivencia individual, beneficia al grupo al aumentar la probabilidad de que los miembros cooperen y se involucren en una acción coordinada.

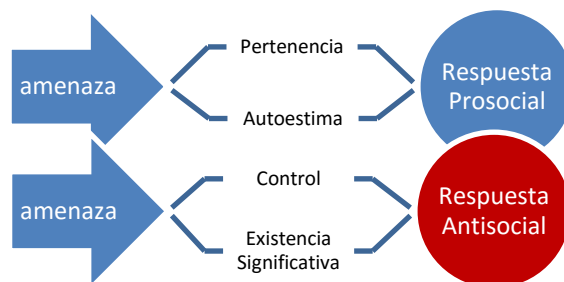
### El modelo de Kip Williams

Estudió el **ostracismo**, también denominado “*tratamiento silencioso*” y definido como la **exclusión consensuada** (de una persona) de los privilegios comunes o de la aceptación social.

En su modelo de motivos sociales, para **explicar cómo las personas se enfrentan a la amenaza de la exclusión social**, el rechazo y el ostracismo, postula que **la persona intensifica su atención a pistas e indicios de la situación social** para calibrar su “**valor relacional**”, es decir, el grado en el que las personas valoran relacionarse con ellas.

El modelo de Williams gira en torno a la **forma en que las personas se enfrentan a una valoración negativa**. Las amenazas aversivas de otras personas producen una especie de *batalla intrapsíquica* entre las necesidades fundamentales. **Cuando las necesidades amenazadas son:**

- La **pertenencia y la autoestima** (las dos primeras): La **respuesta es prosocial**, afiliativa, tendiente a reforzar los vínculos con los demás y la persona intentará **reorientar su conducta para conseguir aceptación**. Intenta incrementar su **estatus inclusionario**.
- El **control sobre el propio ambiente social y la existencia significativa** (las necesidades de las personas de que reconozcan su existencia y se las tenga en cuenta): supone para el individuo una pérdida de control sobre las interacciones con otros y una sensación de *invisibilidad*, tenderá a generar más **reacciones antisociales**, para conseguir el control y la **atención de los demás**.



### El modelo de Levine y Kerr

La **satisfacción del motivo de pertenencia exige**, además de un **vínculo positivo con otras personas**, que dicho vínculo sea **de elevada cantidad y calidad**. Los vínculos se pueden dar en muchos contextos como la familia y las relaciones íntimas, pero a la gente también le preocupa su inclusión en **grupos y relaciones interpersonales ocasionales**, que están más relacionados con “*esfuerzos racionales para obtener metas individuales*” que con el motivo de pertenencia.

Tres aspectos a tener en cuenta en relación con el **motivo de pertenencia**:

1. El motivo se orienta tanto a **evitar la exclusión** como a **buscar la inclusión**.
2. Su **satisfacción o frustración** van acompañados de **fuertes respuestas emocionales y cognitivas**

3. **Proporciona energía y dirección a la conducta** (la persona planifica su actuación para satisfacerlo).

Hemos desarrollado un **sistema interno**, denominado "**sociómetro**", de gran sensibilidad, que **reacciona** más **ante la pérdida de aceptación** que ante su consecución y que opera de manera automática e inconsciente **afectando a la autoestima**.

El modelo **relaciona el motivo de pertenencia con la búsqueda racional de metas individuales**, en concreto, la **autoestima positiva** y la **evitación de la incertidumbre**.

Respecto a la autoestima, **la inclusión en grupos y relaciones interpersonales, sirve como indicador de que la persona disfruta de la estima de otras personas. El nivel de autoestima de la persona es una medida subjetiva de cuanto se la valora socialmente.** Cuanto más útiles sean las pertenencias grupales para conseguir valoraciones positivas más importante será la inclusión/exclusión para la autoestima.

Otra forma de conseguir o mantener la autoestima es el **autoensalzamiento**, promoviendo una evaluación positiva de uno mismo, en el plano individual, comparando con otras personas y en el grupal con otros grupos.

La **comparación social** cumple una importante **función de reducción de la incertidumbre**. En ausencia de estándares objetivos, **las personas necesitan una evaluación de sus capacidades y opiniones y una validación de su visión de la realidad** que sólo se pueden tener **mediante la comparación social**.

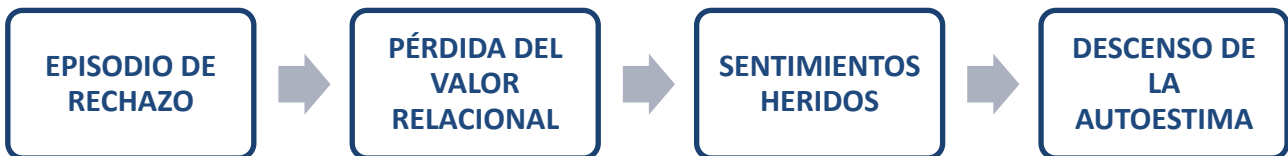
Explicación del E. Docente

"Para estos autores, la pertenencia (es decir, relacionarnos con muchas personas y con relaciones de calidad) nos ayuda a poder conseguir dos metas que son esenciales y que todos buscamos: conocernos (**reducción de la incertidumbre** sobre cómo somos) y valorarnos (**autoestima**). Para poder valorarnos tenemos que conocer cómo somos y ese conocimiento lo obtenemos en la comparación con otros."

El motivo social de la **reducción de la incertidumbre** equivale al motivo de "**comprensión compartida**" de Fiske. Este motivo **nos impulsa a buscar un conocimiento sobre nosotros mismos como agentes sociales** (como personas que nos relacionamos con otros), **sobre las otras personas** con las que nos relacionamos **y sobre el medio social** en el que vivimos **para ser capaces de entender la realidad social y predecirla** y así poder funcionar en la vida cotidiana, especialmente en la vida social (en la relación con los otros). Esta posibilidad de **predecir lo que ocurre** en nuestra vida en relación con los otros **hace que se reduzca la incertidumbre**: el conocimiento sobre nosotros mismos y la realidad social nos permite, hasta cierto punto, **predecir cómo nos vamos a comportar los unos con los otros** y cómo van a suceder las cosas en el medio social. Este **conocimiento** suele ser **hasta cierto punto compartido** entre los miembros de la comunidad o el grupo, lo cual **hace posible que podamos funcionar en grupo**.

**La comparación social** (con los otros) contribuye a la formación de este conocimiento sobre cómo funcionamos y funciona la realidad social, ya que muchas veces sólo comparándonos con otros sabemos cómo somos o cómo tenemos que actuar.

## 6. Los motivos sociales según el modelo de Richman y Leary (modelo Multimotivacional)



Coincide con el modelo de Kip Williams por la **atención prestada a las consecuencias aversivas que tienen para el pensamiento, la emoción y la conducta las reacciones negativas de otras personas**: “desinterés, crítica, prejuicio, evitación, rechazo, traición, estigmatización, ostracismo, desdén, abandono, abuso, acoso y una amplia gama de burlas y desaires de menor importancia”. **Estos eventos interpersonales negativos poseen la capacidad para devaluar el valor relacional percibido** de las personas.

A diferencia de Williams **se centran de manera exclusiva en el motivo de pertenencia**, al considerar que los otros motivos, son subsidiarios del de pertenencia en situaciones que implican una amenaza al valor relacional. Este modelo **hace hincapié en la importancia que tienen la aceptación y la pertenencia para el bienestar físico y psicológico**.

Su aportación más importante es su análisis de los **“sentimientos heridos”** como la **consecuencia nuclear de las amenazas al motivo de pertenencia**.

A diferencia de otros autores definen los **sentimientos heridos** como una **emoción** que tiene **“varianza unitaria”** o unidad interna y por tanto **no se mezcla con otras emociones**. La distinguen de la ira, la cólera, o la tristeza y concluyen que se puede hablar de una **emoción distintiva asociada a sentirse devaluado, no querido y rechazado**.

Los **sentimientos heridos** suelen ir acompañados de un **descenso de la autoestima**. Ocurren inmediatamente tras el rechazo, pero pueden desencadenar a continuación **tres tipos de reacción**:

- **Conductas reparadoras**: relacionada con los motivos sociópetos, responden a un deseo acrecentado de contactos sociales tanto con el causante del rechazo como con otras personas en las que se espera encontrar aceptación y apoyo.
- **Conductas agresivas**: guiada por impulsos de cólera provoca conductas antisociales que surgen como defensa o como ataque a la fuente del rechazo. Factores que lo explican:
  - El **dolor** causado por el rechazo puede generar agresión espontánea.

- **Frustración** por la no consecución de metas (la frustración es un factor instigador de agresión).
- La **creencia** generalizada de que **agredir mejora el estado de ánimo**.
- Agredir a otros obliga a que **tengan en cuenta** al agresor.
- La agresión es una forma de **ejercer control** en interacciones conflictivas.
- Es una forma de **castigar** a otros que han causado daño.
- La **ruptura de vínculos sociales**.
- **Conductas evitativas**: consiste en la **huida del contacto social** con la fuente del rechazo y con otras personas de las que se sospecha un rechazo probable. Se trata de evitar ulteriores rechazos **construyendo barreras a más sentimientos heridos**.

### *La reacción al rechazo*

Aspectos que evalúa la persona y que condicionan su respuesta al rechazo:

*Percepción de inequidad o injusticia ➡ Respuesta antisocial*

Cuando el rechazo es considerado por la persona merecido y justo no suele conllevar una reacción de cólera, pero sí el que se considera injustificado. La cólera es una compañera habitual de la percepción de injusticia.

*Expectativas de reparación de la relación ➡ Respuesta prosocial (Conductas reparadoras)*

Cuando hay más probabilidad de recuperar el “valor relacional” se producen conductas prosociales para recuperar la relación. Se produce una conducta antisocial o evitadora cuando la persona está convencida de que el rechazo conduce inexorablemente a una ruptura del vínculo con la fuente del rechazo.

*Valor de la relación ➡ Respuesta prosocial*

Si la relación es muy valorada, se tiende a repararla, y si es poco valorada a conductas antisociales o evitadoras.

*Posibilidad de alternativas ➡ Huida/Evitación*

La percepción de relaciones alternativas suavizan la dureza del rechazo. Las alternativas nos tientan a retirarnos de la relación original y dan razones para no reaccionar con cólera. La idea de **sustitución** de Baumeister y Leary dice que es posible que nuevas relaciones y pertenencias sustituyan a las ya finalizadas haciendo que pierdan importancia y capacidad para herir sentimientos. Sin embargo si no hay alternativas valoradas, la persona tenderá a una conducta prosocial para recuperar la relación.

*Cronicidad o generalidad ➡ Huida/Evitación*

El rechazo continuado tiende a traducirse en reacciones de retirada y evitación. Las personas que lo sufren a veces incurrir en consumo excesivo de alcohol o drogas.

### *Costes percibidos del rechazo ➡ Respuesta prosocial*

Cuando las personas perciben que el rechazo trae consigo muchos costes, tienden a comportarse prosocialmente e implicarse en conductas reparadoras. Cuanto más se ha invertido en una relación (tiempo, dinero, esfuerzo, experiencias compartidas, círculo social compartido...) más costoso será el rechazo y mayor la motivación para intentar restaurar esa relación.

- Las **respuestas prosociales** → **resultados positivos** para la salud mental y física, sentido de la aceptación restaurado.
- **Respuestas de huida/evitación y antisociales** → **resultados negativos** para la salud mental y física, sentido de la aceptación no restaurado.

### *Conductas reparadoras*

La persona tras una experiencia de rechazo, es más sensible a todo lo que pueda dar información sobre su valor relacional. Las personas que han sufrido un rechazo prestan más atención al tono emocional de las voces de otras personas, interpretan mejor sus expresiones faciales, y recuerdan mejor la información social, lo cual **es útil para encontrar pistas que les ayuden a reparar la relación y a evitar más rechazo en el futuro.**

La necesidad de pertenencia varía de unas personas a otras. **A mayor necesidad de pertenencia mayor es la disposición a cooperar** con otras personas y grupos tras sufrir rechazo.

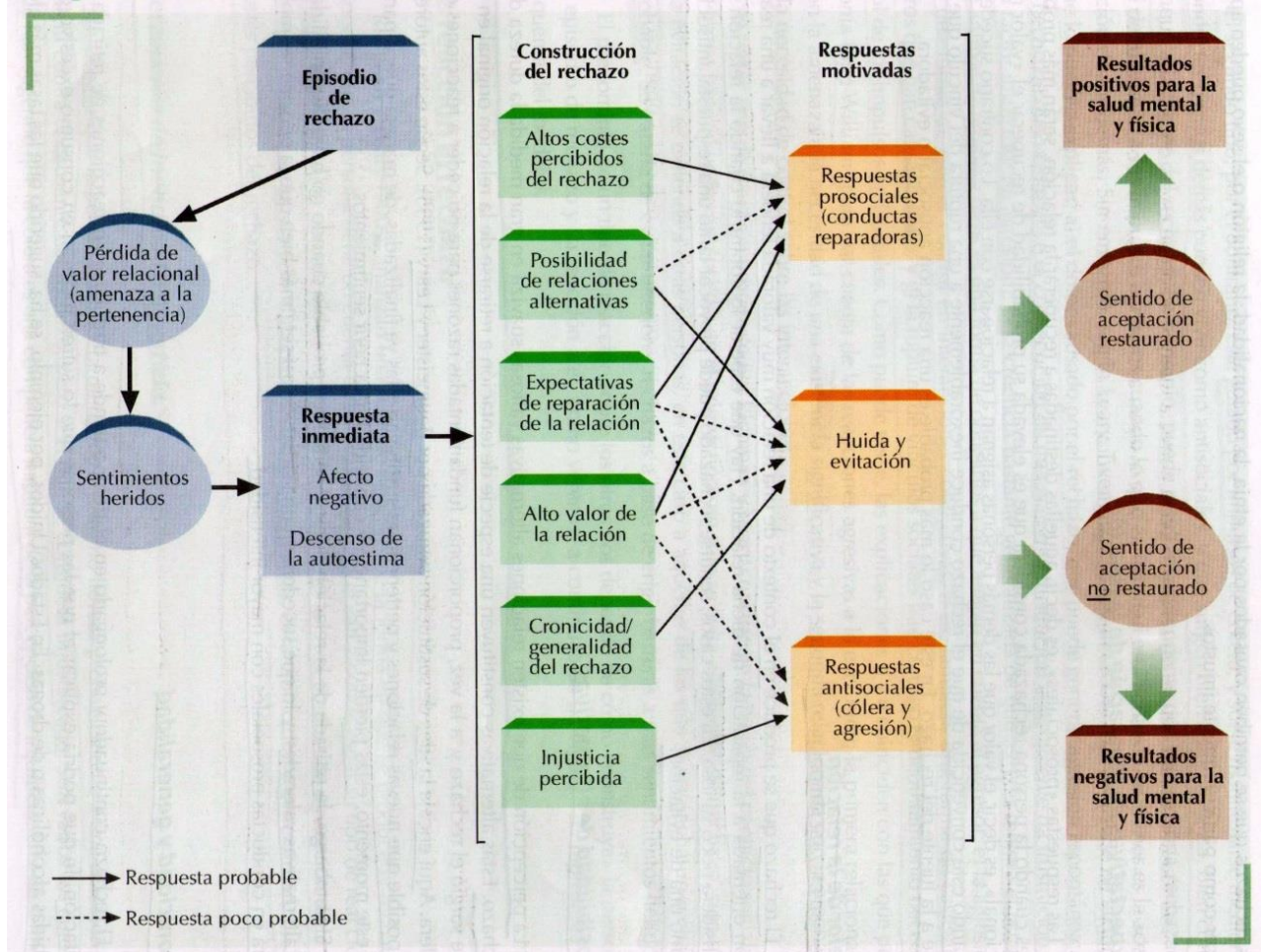
Otra estrategia es **buscar apoyo social en otros** para confirmar que todavía dispone de relaciones que ayudan a compensar el daño.

**Identificarse con el propio grupo mejora el bienestar de las personas que pertenecen a grupos minoritarios estigmatizados,** ya que fortalece su sentimiento de pertenencia, favorece el acceso a personas con las que se siente vinculada y que le proporcionan apoyo social, y eso reduce las consecuencias del rechazo que esas personas padecen.

**Formar parte de grupos es fundamental para el ser humano por su fuerte necesidad de pertenencia y porque dentro de un grupo se pueden conseguir objetivos que en solitario serían inalcanzables.**



■ **Figura 1.2.** Modelo multimotivacional sobre las reacciones ante experiencias de rechazo interpersonal (basado en Richman y Leary, 2009)



## 7. Las metas grupales

Los **objetivos grupales** son todos aquellos que las personas buscan dentro de grupo, pero también los que intentan conseguir los grupos cuando compiten entre sí.

“Grupales” hace referencia a que estas metas sólo se pueden conseguir por medio de la interacción en el grupo.

Las personas buscan pertenecer a grupos en los que perciben la posibilidad de alcanzar las metas y objetivos a los que aspiran. Estas metas pueden ser utilitarias, de conocimiento, de identidad. Según “Mackie y Goethals”, **se habla de metas grupales cuando se han consensuado dentro del grupo o las han impuesto algunos miembros para el grupo en su conjunto.**

- **Metas utilitarias:** se refieren a la necesidad de **resultados tangibles**. **“Dependencia de efecto”** alude a un gran número de necesidades que sólo se pueden satisfacer a través de la interacción social entre individuos interdependientes.

- **Metas de conocimiento:** Las personas reconocen depender de otras para obtener **información o conocimiento** sobre el mundo. Es la *dependencia de la información*. Estas metas corresponden a la “*reducción de la incertidumbre*” Hay dos vías fundamentales para conocer la realidad a través del grupo:
  - Los miembros individuales del grupo satisfacen esta necesidad de conocer por medio del acceso al conocimiento disponible en el grupo.
  - El grupo en su conjunto establece una definición de la realidad social.
- **Metas de identidad:** se refieren al **conocimiento del propio yo o autoconocimiento**. Este es necesario para poder actuar de manera eficaz y se basa en la evaluación de las propias opiniones y capacidades para lo cual es imprescindible compararse con los demás (**comparación social**). Existe, además, el **deseo de alcanzar una visión positiva del yo** (meta de autoestima positiva). Las personas y el grupo desean compararse favorablemente con grupos relevantes en rasgos socialmente deseables para obtener una **identidad social positiva**.

Según Mackie y Goethals, aunque la dependencia entre el grupo y sus componentes es fundamental, lleva aparejados **costes importantes**. **La pertenencia al grupo limita la libertad individual** y dificulta, en muchos casos, el conseguir de forma rápida objetivos individuales. Para el grupo son costes de inversión en tiempo y esfuerzo para coordinar actividades.

Otro coste son los **conflictos entre metas**. Si el conflicto se da entre los integrantes del grupo se denomina “**intragrupo**”:

- Si el conflicto es por hacerse con recursos limitados afecta a las metas utilitarias.
- Si se compite por establecer que visión de la realidad debe adoptar el grupo afecta a las metas de conocimiento.
- Si se compite por el estatus, afecta a las metas identitarias (reconocimiento dentro del grupo).

**Isomorfismo de metas:** situación en la que **las metas de las personas** dentro del grupo **y las metas del grupo** en su conjunto **son compatibles** (Mackie y Goethals). Se consigue por medio de:

- la utilización de procesos de **influencia social** que generan consenso dentro del grupo,
- la **expulsión de los miembros conflictivos**,
- los intentos por **mantener dentro del grupo a las personas que aportan talento**, esfuerzo o recursos.

Si el conflicto se da entre diferentes grupos, se denomina **intergrupalo**.

---

## 8. La investigación en Psicología Social

---

Los métodos de investigación no son más que instrumentos al servicio del desarrollo teórico y deben adaptarse a las características y al objeto de estudio de cada disciplina. En la Psicología



Social, el objeto de estudio es la interacción que se produce entre factores psicológicos y contexto social. Es especialmente complejo, ya que debe tener en cuenta una serie de premisas:

- La conducta de las personas, sus pensamientos y emociones, son producto de la interacción entre múltiples determinantes psicológicos y situacionales.
- Las personas son seres activos y no sólo reactivos. Significa que por una parte su conocimiento del mundo no es un mero reflejo de la realidad objetiva, sino una versión subjetiva de ella, construida a partir de la combinación de factores psicológicos y contextuales. Por otra parte no sólo reciben influencia de los demás, sino que también son agentes de influencia para otros.
- De la interacción entre personas, surgen fenómenos nuevos, que no estaban presentes en la situación ni formaban parte de la psicología individual de los participantes. Esto lo demostró Muzafer Sherif (1936) en uno de los primeros experimentos y un clásico de la Psicología Social. Es el experimento del punto de luz.
- Los estímulos sociales que influyen en los pensamientos, emociones y acciones de las personas pueden estar físicamente presentes o no. Por ejemplo al responder un cuestionario experimental la persona se puede dejar influir por las instrucciones del investigador, o por lo que crea que responderían otras personas importantes para el (padres, pareja....). Está influido por ellas pero no es consciente.
- La influencia de los demás se produce a través de procesos de distinta naturaleza (individual, interpersonal, grupal y societal) que suelen combinarse entre sí, lo que implica tener en cuenta diferentes dominios de análisis al mismo tiempo.
- Son esos procesos, además de la conducta, los que estudian los Psicólogos Sociales. El análisis de los procesos psicosociales subyacentes permite alcanzar un mayor poder de explicación, predicción y generalización a contextos diferentes. Como estos procesos no son directamente observables, deben ser inferidos a partir de la conducta.

Con este panorama, parece casi imposible hacer investigación psicosocial, pero la literatura nos demuestra que no lo es en absoluto.

### *Los métodos más utilizados en la investigación psicosocial*

La elección del método depende del problema y de su viabilidad en función del contexto del estudio y de los participantes.

#### Fases de la investigación:

- 1º) Aclarar el problema.
- 2º) Formular una o varias hipótesis sobre lo que se espera encontrar, para contrastarlas con los resultados. Las hipótesis establecen relaciones entre fenómenos, que pueden ser:
  - Relaciones causa-efecto: determinado efecto se debe a determinada causa, como en los estudios experimentales.

- **Relaciones de co-ocurrencia:** cuando uno de los fenómenos ocurre tiene lugar también el otro, pero no es posible especificar cuál es la causa y cuál el efecto, como en los **estudios correlacionales**.

3º) **Traducir los fenómenos teóricos a variables observables o manipulables** mediante definiciones operativas, para poder medir sus relaciones.

### Método experimental

Los **experimentos** son el método que más prestigio tiene entre los psicólogos sociales, debido a:

- Permite un **mayor control sobre los múltiples factores** que influyen en la conducta
- Es el único que ofrece la posibilidad de **demostrar la existencia de causalidad**. Para ello hay dos estrategias:
  - **Manipular una o varias variables** mientras mantiene controladas las demás.
  - **Asignar a los participantes aleatoriamente condiciones distintas**.

ESTUDIA	Relaciones causa efecto
VARIABLES	Independiente: controlada por el experimentador Dependiente: causada por la independiente
TIPOS	pre test /post test Factoriales
MANIPULACIONES	Ambientales Sociales Instrucciones

**Variable independiente** es la que **el experimentador manipula** para hacer que la persona piense, sienta o actúe de una determinada manera. Se le llama **variable independiente porque no depende de nada de lo que pase en el experimento**, sino que es el investigador el que establece sus valores (en el experimento de Triplett, sería el pedalear solo o en grupo). Estos valores, también llamados niveles deben ser como mínimo dos, para poder comparar entre ellos. Todos los participantes son tratados de la misma forma excepto por el nivel de la variable independiente. El investigador debe controlar cualquier otra variable extraña que pueda estar influyendo (música ambiental, características de la bicicleta, experiencia de uso,...), para poder estar seguro de que las diferencias en la “**variable dependiente**” (conducta de los participantes. En el ejemplo intensidad de pedaleo) son causadas por la variable independiente y no por otros factores. Se llama **variable dependiente porque se presupone que sus valores dependen de la variable independiente**.

Cada valor de la variable independiente, se corresponde con una condición experimental a la que se le asigna un grupo de participantes. La *asignación aleatoria* significa que todos los participantes tienen las mismas probabilidades de estar en cualquiera de los grupos o condiciones

experimentales. Así se trata de evitar que existan, de partida, discrepancias entre los grupos que expliquen las diferencias en los resultados (p.e., distinta capacidad física).

Hay varios tipos de diseños experimentales. El más sencillo es con una sola variable independiente con sólo dos valores, y por tanto, dos condiciones experimentales (pedalear: solo / en grupo). En este tipo de experimento se hace una **medida “pre-test” de la variable dependiente** a todos los participantes (la intensidad de pedalear), se asigna **aleatoriamente** un grupo a una de las condiciones, denominado **grupo experimental**, que **recibe un “tratamiento”** (se le somete a una situación en la que la variable que se hipotetiza como “causa” está activa; en el ejemplo el tratamiento sería pedalear con otros), mientras el **grupo control, no lo recibe** (pedalean solos). Se toma una **medida “post-test” de la variable dependiente** a ambos grupos. **Las diferencias** entre las medidas pre y pos-test **se atribuyen** al único factor que los distingue, **a la variable independiente**, manipulado mediante el tratamiento o la ausencia de él. Lo habitual es que los experimentos tengan diseños más complejos, con más de una variable independiente e incluso con más de dos valores de cada una. En estos **“diseños factoriales”**, cada nivel de cada variable se empareja con cada nivel de todas las demás.

Los **tratamientos experimentales** se pueden aplicar de varias formas. Hace falta ser creativo debido a la tremenda importancia que se concede a la influencia de la situación. Hay que diseñar situaciones que pongan en marcha los procesos individuales, interpersonales, grupales y sociales que se quieren estudiar. Es necesario que el participante crea la historia que encubre la manipulación experimental para que su interpretación subjetiva de la situación sea la que el investigador pretende. Crano y Brewer (2002) distinguen **tres categorías de tratamientos**:

- **Las manipulaciones sociales: se compara el efecto que causa en los participantes la presencia o ausencia de otras personas, así como la conducta que esas personas realizan.** Lo más frecuente es recurrir a un “aliado o cómplice”, que desempeña el papel de un participante más, pero cuyas acciones están preparadas de antemano. Ejemplo: experimento de Asch (1951) sobre conformidad a la presión del grupo.
- **Las manipulaciones ambientales: se controla y manipula algún efecto físico** de la situación experimental. Por ejemplo el experimento de Latané y Darley sobre el “efecto espectador” en el que se recrea una situación de emergencia llenando un edificio de humo.
- **Las manipulaciones mediante instrucciones: son las más usuales y las más fáciles de aplicar. El experimentador da unas instrucciones** a los participantes que son distintas para cada grupo experimental. Las diferencias de respuesta se atribuyen **a las diferencias de contenido de las instrucciones**. Por ejemplo los experimentos sobre disonancia cognitiva y cambio de actitudes.

Además de los **experimentos de laboratorio** existen los **experimentos de campo**. Se realizan en situaciones naturales y poseen un **mayor realismo mundano**. Los participantes **desconocen participar en el experimento**. Ejemplos de experimentos de campo son **“la cueva de los ladrones**

de Sherif” sobre conflicto y cooperación intergrupal, y el experimento sobre el efecto “Pigmali3n” de Rosenthal y Jacobson.

Los cuasi-experimentos son frecuentemente utilizados en contextos aplicados. El investigador puede manipular una variable independiente, pero no puede asignar aleatoriamente a los participantes a las distintas condiciones. Por ejemplo, cuando se introduce una innovaci3n en cualquier 3mbito, el investigador puede estudiar el efecto que tiene comparando a personas que experimentan esa nueva situaci3n con otras que no lo hacen, o las mismas personas antes y despu3s del cambio.

El experimento de campo y el cuasi-experimento al permitir un menor grado de control por parte del investigador, no aportan tanta seguridad como el de laboratorio a la hora de hacer afirmaciones causales.

Despu3s del experimento de laboratorio, se suele entrevistar a los participantes para comprobar el *realismo experimental* del experimento.

### M3todo correlacional

ESTUDIA	Observaci3n de c3mo se agrupan las variables
VARIABLES	Permite predecir los cambios de una variable a partir de otra
CUANDO	No se puede manipular ciertas variables
M3TODOS	Cuestionarios y entrevistas

Los m3todos correlacionales son tambi3n muy utilizados en la investigaci3n cuando no es posible llevar a cabo experimentos, por ejemplo, cuando hay razones de tipo pr3ctico o 3tico que no permiten controlar o manipular algunas variables, como el g3nero o la edad de los participantes. En estos casos se sustituye la manipulaci3n por la **observaci3n de c3mo se asocian las variables**, es decir, c3mo correlacionan. La correlaci3n es positiva si el aumento de una implica el de la otra, negativa y el aumento de una implica el descenso de la otra y nula si no van asociados en ning3n modo. Se expresa en coeficientes de correlaci3n. El m3s conocido es el de Pearson, representado por “r”. Oscila entre +1 (correlaci3n positiva perfecta) y -1 (negativa perfecta). El valor 0 indica que no hay relaci3n.

Hay varios m3todos correlacionales: observaci3n, cuestionarios y entrevistas. El m3s utilizado es el cuestionario por su facilidad de aplicaci3n a un mayor n3mero de personas.

El problema de los m3todos correlacionales es que no pueden concluir que variable es causa de la otra. Cuando dos variables (X e Y) correlacionan entre s3 caben tres interpretaciones:

- X es causa de Y
- Y es causa de X
- Otra variable (Z) es causa de las dos

**Su ventaja sobre el método experimental es la posibilidad de estudiar la conducta en situaciones naturales y analizar factores muy importantes que no se pueden manipular en el laboratorio,** como el género, grupo étnico, estatus social.... Además puede incluir muchas variables a la vez y estudiar procesos más complejos, proporcionando muchos datos en poco tiempo.

En toda investigación es un problema añadido el hecho de que el estudio en sí ya es un episodio de interacción entre investigador y participantes. Esto pone en marcha procesos psicosociales, que pueden amenazar la validez de los resultados.

<b>Amenazas a la validez de los resultados de la investigación</b>		
<b>Problema</b>	<b>Descripción</b>	<b>Solución</b>
<b>Efecto de las expectativas</b>	El investigador provoca sin darse cuenta los resultados esperados al influir en los participantes para que actúen de una determinada manera.	Procurar que la persona encargada de recoger los datos de los participantes desconozca a que condición experimental ha sido asignado cada uno.
<b>Construcción de la situación</b>	Cada participante se crea su propia interpretación de la situación experimental, que puede no coincidir con la que el experimentador pretende. Esa construcción particular de la realidad influirá en sus respuestas.	Crear un marco de interpretación (una historia) común para todos los participantes, que sea comprensible y creíble. Comprobar que la manipulación experimental ha funcionado, es decir, que los participantes han interpretado correctamente la historia y se la han creído (mediante un cuestionario post-experimental, por ejemplo).
<b>Características de la demanda</b>	Los participantes se comportan como creen que se espera de ellos, no como lo harían espontáneamente.	Ocultar a los participantes cualquier indicio de cuáles son las hipótesis y el objetivo del estudio hasta que este haya finalizado.
<b>Deseabilidad social</b>	Los participantes tratan de crear una buena imagen de sí mismos ante el investigador, y evitan responder de forma que ponga en evidencia su lado menos favorable, que es el que más suele interesar a los psicólogos.	Asegurar a los participantes que sus respuestas serán anónimas y confidenciales. Formular las preguntas de forma lo más neutra posible. Emplear medidas implícitas, de manera que los participantes no tengan control consciente sobre sus respuestas.

**Neurociencia Social:** se basa en la idea de que el cerebro humano ha evolucionado para resolver problemas de tipo social y de que los mecanismos cognitivos resultantes de esa evolución tienen una base biológica. Su objetivo es identificar la actividad cerebral que se produce cuando tienen lugar los distintos procesos mentales (cognitivos y afectivos). La técnica más utilizada es la imagen por resonancia magnética funcional (fMRI).

Lo ideal es emplear varios métodos en un mismo estudio, lo que da mucha más fuerza a los resultados. Por ejemplo los correlacionales suelen ser muy apropiados en las primeras fases de la investigación recogiendo así mucha información sobre múltiples aspectos que luego se puede aislar y explorar de forma más controlada en el laboratorio. De este modo se empezaría buscando el cómo, para después poder averiguar el porqué. Es el “*ciclo completo*” de Robert Cialdini (1989).

---

## 9. Esquema – Tema 1

---

- Sesgo retrospectivo
- Influencia
  - Consciente
  - Inconsciente
    - Efecto de la mera presencia
    - Nuestras creencias, valores y puntos de vista
- Realidad objetiva / construida
- Procesos
  - Individuales
    - Percepción social / cognición social / atribución / Actitudes
  - Interpersonales
  - Grupales
    - Holgazanería social / explotación de las personas dentro del grupo
    - Efecto de discontinuidad individuo – grupo
  - Societales
- Identidad social / autoconcepto personal
- Ecuación de Lewin: Conducta = Persona x Ambiente
- Sociabilidad
- Interdependencia
- Identificación social
- Endogrupo / Exogrupo

Motivos sociales – modelos:

- Fiske
  - 5 motivos: PERTENENCIA / Comprensión / Control / Pot. Personal / Confianza
- Kip Williams
  - Ostracismo

- Valor relacional
- Amenaza
  - pertenencia/autoestima → respuesta Prosocial
  - control/existencia significativa → respuesta Antisocial
- Levine y Kerr
  - Pertenencia
    - Cantidad y calidad de relaciones
    - Grupos y relaciones ocasionales → metas individuales
    - Sociómetro
    - Autoestima – Evitación incertidumbre
- Richman y Leary – Modelo Multimotivacional
  - Se centran en el de pertenencia. Los demás son subsidiarios de él
  - Sentimientos heridos → ↓Autoestima
  - Reacciones al rechazo
    - Conductas reparadoras
    - Conductas agresivas
    - Conductas evitativas

### Metas Grupales

- Tipos de metas
  - Utilitarias → dependencia de efecto
  - De conocimiento → dependencia de la información / reducción de la incertidumbre
  - De identidad → autoconocimiento / comparación social / identidad social positiva
- Costes de pertenencia
- Conflictos entre metas
  - Intragrupo
  - Intergrupo
- Isomorfismo de metas

### Investigación en Psicología Social

- Método experimental
  - Tratamientos experimentales
    - Manipulaciones sociales
    - Manipulaciones ambientales
    - Manipulaciones mediante instrucciones
  - De laboratorio / de campo
  - Cuasi-experimentos
- Método correlacional
  - Observación / Cuestionarios / Entrevistas
- Problemas

- Efecto de las expectativas
- Construcción de la situación
- Características de la demanda
- Deseabilidad social
- Neurociencia social