




PSICOLOGÍA SOCIAL

MTRO. JOSÉ LUIS LUNA DÍAZ



¿QUÉ ES LA PSICOLOGÍA SOCIAL?

La psicología social es una rama dentro de la psicología **que analiza los procesos de índole psicológica que influyen al modo en que funciona una sociedad, así como la forma en que se llevan a cabo las interacciones sociales.** En suma, son los procesos sociales los que modulan la personalidad y las características de cada persona.



También se suele describir a la psicología social como la ciencia que inquiere acerca de los fenómenos sociales, tratando de desentrañar las leyes y principios por los que se rige la convivencia entre humanos. Así pues, esta rama de la psicología se encarga de investigar las distintas organizaciones sociales, intentando extraer patrones de conducta de las personas que conforman el grupo, sus roles y el conjunto de situaciones que modulan su comportamiento.



¿QUÉ ESTUDIA EXACTAMENTE LA PSICOLOGÍA SOCIAL?

El objeto de estudio de la psicología social son, la influencia de las relaciones sociales sobre la conducta y los estados mentales de las personas.

Obviamente, en nuestras sociedades existen organizaciones e instituciones constituidas alrededor de ciertos condicionantes socioculturales que son un producto de la interacción entre personas. Siendo así, no es difícil imaginar que existe una conciencia colectiva que nos facilita la comprensión de estas articulaciones sociales.

La psicología social, pues, estudia los procesos psicológicos y sociales observables, cosa que nos ayuda a entender cómo actuamos los individuos cuando formamos parte de grupos o sociedades



Representantes más destacados



Kurt Lewin

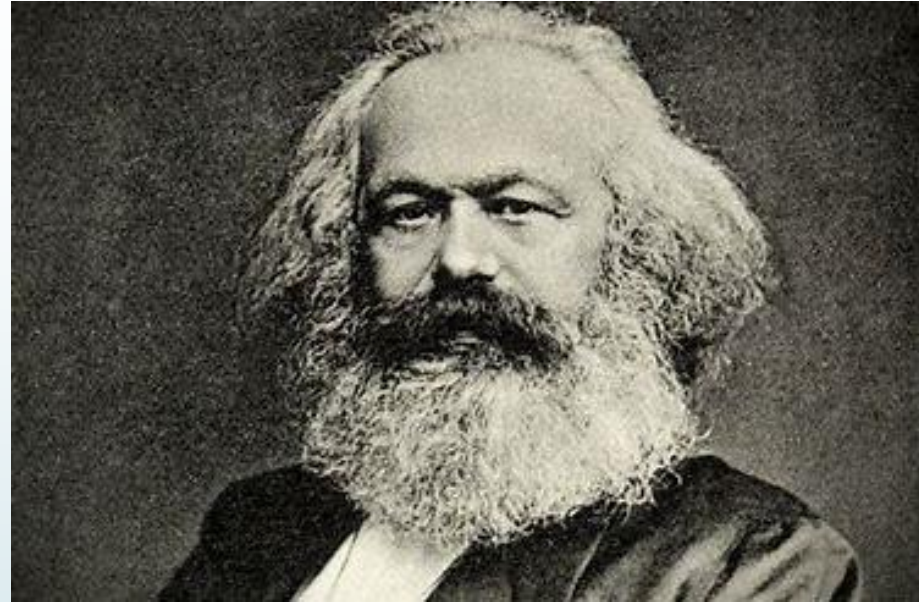
Se enfocó en materias como la conducta animal social, la resolución de problemas, las actitudes y la persuasión, los estereotipos, la transmisión de rumores o el liderazgo. El psicólogo alemán diseñaba entonces experimentos en los que las condiciones apropiadas variaban metódicamente y la frecuencia de una conducta podía ser observada y medida.



August Comte

Uno de los principales representantes de la psicología social por su relevancia en el surgimiento de esta disciplina. Este investigador fue el pionero en plantear conceptos como la moral y preguntarse acerca de varios aspectos que relacionaban el rol del sujeto en el sí de una sociedad y cultura, además de no abandonar su curiosidad por los fundamentos psicobiológicos que influyen también en la conducta humana.

Karl Marx



Según el , todos los grandes movimientos políticos, sociales, interactuales y éticos de la historia están determinados por los modos en que las sociedades organizan sus instituciones sociales para llevar a cabo las actividades económicas básicas de la producción, el cambio, la distribución y el consumo de los bienes.



Experimentos famosos en psicología social

1) El experimento de la prisión de Stanford, de Philip Zimbardo

<https://psicologiaymente.com/social/philip-zimbardo-experimento-prision-stanford>

2. Experimento de obediencia de Milgran

<https://psicologiaymente.com/social/experimento-milgram-crimes-obediencia-autoridad>

3. El experimento de la muñeca Bobo de Albert Bandura

<https://lamenteesmaravillosa.com/el-experimento-del-muneco-bobo-y-la-agresividad/>

Conceptos fundamentales de la psicología social

La identidad social:

grado en que las personas se identifican y comparten características con grupos es un factor muy estudiado por la psicología social. La identidad social va a determinar los comportamientos de las personas. En concreto, cuando una persona se identifica mucho con un grupo, sus comportamientos se van a corresponder con las normas y valores de ese grupo.





Los estereotipos

Suele ser una imagen simplificada y generalista que sirve para valorar a todos los miembros de un grupo concreto por igual. Por ejemplo, un estereotipo común en Europa es que los españoles son vagos. Personas que tengan este estereotipo de los españoles, cuando interactúan con un español van a pensar que es vago incluso antes de conocerlo.



Los prejuicios

son actitudes preconcebidas que ayudan a tomar decisiones de manera rápida. Son juicios que se hacen basándose en información incompleta y que, normalmente, son negativos. Actualmente, muchas personas creen erróneamente que todos los musulmanes son violentos e incluso terroristas.

Incluso con evidencia en contra de este juicio erróneo, muchas personas lo mantienen y sus emociones y comportamientos con personas que practican esta religión van determinados a confirmar sus creencia por muy erróneas que sean.

Los valores

son un conjunto de pautas que las sociedades establecen para ser cumplidas. Los valores suelen tener un consenso social y varían entre culturas. Los valores resultan tan importantes para algunas personas que se pueden convertir en sagrados y, pese a su irracionalidad, las personas los van a defender incluso haciendo grandes sacrificios.



Conformidad

La conformidad responde a la idea de que una persona modifica su posición en dirección de la posición de un grupo. (esto es que, una persona ha sido influenciada por un grupo y primero estaba en desacuerdo y luego cambio para ir hacia él).





Factores que influyen sobre la conformidad:

1. Las características del individuo expuesto a la presión del grupo.

La nacionalidad y el sexo, son importantes por la experiencia de la socialización es diferente para los hombres y para las mujeres y para los individuos que crecen en sociedades diferentes. Las predisposiciones adquiridas pueden influir sobre la manera de reaccionar en dicha situación.



2. Las características del grupo origen.

El tamaño del grupo y su unanimidad. El tamaño se refiere simplemente al número de miembros del grupo que ejerce la presión sobre el sujeto. La unanimidad se refiere al grado de consenso que reina entre los miembros del grupo. (por ejemplo, el estímulo. Si los sujetos se ven confrontados a una mayoría no unánime, varios factores requieren relieve).

3. La relación entre el individuo y el grupo.

Varios aspectos de la relación del individuo afecta la conformidad, incluyen el nivel de interdependencia del individuo y del grupo; el grado de atracción que el grupo ejerce sobre el individuo y el grado de aceptación que este último siente por parte del grupo, y el estatus del individuo en el seno del grupo.

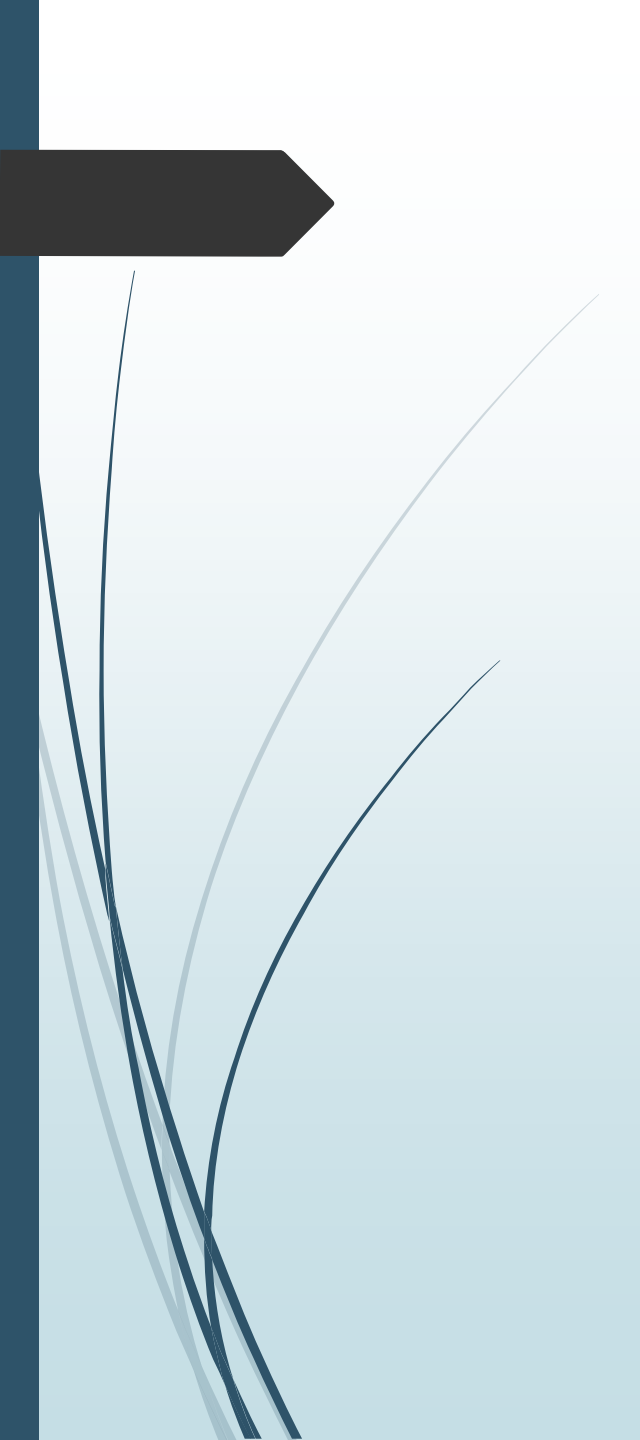




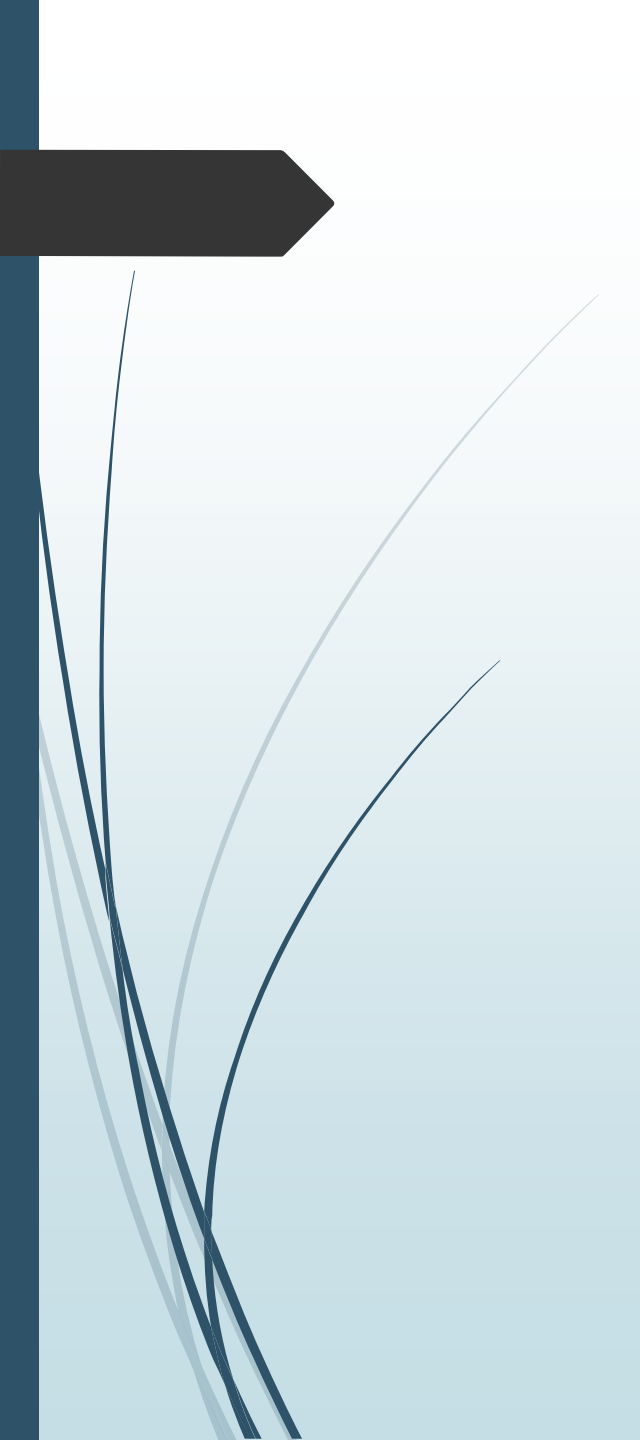
Obediencia

Tiene lugar ***cuando un individuo modifica su comportamiento a fin de someterse a las órdenes directas de una autoridad.*** La semejanza entre la obediencia y la conformidad reside en que ambas constituyen formas de influencia social.

Desde el punto de vista social hay ciertos ejemplos históricos de obediencia como, las sistemáticas atrocidades cometidas por los nazis contra las poblaciones civiles.



Milgran intentó saber si la obediencia se ve afectada por el prestigio de la institución que representa la autoridad. En lugar de realizar un estudio en la Universidad de Yale, (donde había efectuado sus investigaciones precedentes, las organizó en un edificio de oficinas en ruinas. Los resultados indicaron que 48% de los sujetos manifestaban una obediencia total.



Cuando una persona se halla en estado de autonomía se considera como individuo, personalmente responsable de sus actos y utiliza su propia conciencia como guía de comportamiento correcto.

Cuando una persona se encuentra en estado de consideración que forma parte de una estructura jerarquía, siente que las personas situadas por encima de ella en la jerarquía (las autoridades) son responsables de sus actos y utiliza las órdenes de tales autoridades como guía de acción correcta.



DIFERENCIA ENTRE CONFORMIDAD Y ODEDIENCIA

Existe conformidad cuando un individuo modifica su comportamiento **a fin de armonizarlos** con el comportamiento de un grupo.

Existe obediencia cuando un individuo modifica su comportamiento **a fin de someterse** a las órdenes directas de una autoridad legítima.

Conformidad y obediencia son dos formas de influencia social. **La presión a conformarse es ejercida de manera típica y por otra parte que disfrutan del mismo estatus que el sujeto, mientras que la presión de obedecer es ejercida por una autoridad de elevado estatus.** La obediencia presupone que la autoridad desee ejercer una influencia y vigile la sumisión del subordinado a sus órdenes. Por el contrario, la conformidad puede producirse sin que el grupo desee ejercer una influencia o vigilar al individuo, basta con que la persona conoce la posición del grupo y desee estar de acuerdo con ella.

Un individuo percibe que un grupo está en desacuerdo con su posición , otra diferencia entre conformidad y obediencia, es que los individuos que se conforman tienen un comportamiento similar o idéntico al de la fuente de influencia, mientras que los individuos que obedecen generalmente tienen un comportamiento diferente al de la fuente de influencia.



LAS ACTITUDES

Una actitud es una tendencia a la acción adquirida en el ambiente en que se vive y derivada de experiencias personales. Es un estado de disposición psicológica, pero adquirida y organizada a través de la propia experiencia. ***Dicha disposición incita a la persona a reaccionar de una manera característica frente a determinadas personas, objetos o situaciones***".





Las actitudes son las disposiciones según las cuales el hombre queda bien o mal dispuesto hacia sí mismo y hacia otro ser. También son las grandes elaboraciones del hombre que sustentan y dan sentido a su vida



Formación de actitudes.

Cuando se tiene algo bien definido fácilmente puede identificarse la actitud que se tiene ante determinada situación o la actitud futura que puede presentarse, ya que al presentarse situaciones iguales o parecidas a lo que anteriormente ha sucedido la actitud también será similar a lo pasado, por la repetición constante de la actitud o incluso por algunas costumbres arraigadas que se tengan.

Se presentan 3 COMPONENTES

a) **Actitudes basadas en lo cognoscitivo.**

Cuando la actitud es basada en un aspecto cognitivo se entiende que son creencias y opiniones hacia diferentes objetos o situaciones. Información que el sujeto adquiere en el medio social






Las actitudes dependen de lo que el sujeto conozca y cree, como ya se menciona anteriormente ya que a partir de eso se podrá apreciar de cierta manera lo que se presenta y como consecuencia existe una actitud específica.



b) Actitudes basadas en lo afectivo.

En un aspecto afectivo se entiende que las actitudes las creencias y opiniones y poseen componentes afectivos que generan atracción o rechazo hacia algo. (Ferreira, 2009).

En 1968, Zajonc , propuso que la exposición repetida a un objeto conduce a una actitud más favorable hacia éste; es decir, que la familiaridad enseña el aprecio en vez del desprecio o el rechazo.



Imaginando que una persona tiene una relación de amistad con otra persona por más de 5 años y conviven a diario además de que comparten momentos agradables constantemente, después la persona conoce a otro amigo con el cual también coinciden al haberse conocido un poco, esta persona convive seguido con el nuevo amigo pero no tanto como con el amigo que tiene conociendo por más de 5 años, es probable que esta persona tenga una actitud más positiva hacia el amigo de mayor convivencia que por el que acaba de conocer poco tiempo atrás ya que han convivido menos tiempo y aun no existe demasiada familiaridad.



c) **Actitudes basadas en lo conductual.**

Ben (1964) en su teoría de la autopercepción, postuló que hacemos juicios acerca del yo de igual manera a como los hacemos con los demás; es decir, inferimos estados internos a partir de conductas elegidas en forma libre

Es importante que exista una coherencia sobre lo que se dice, se piensa y se hace, ya que de eso dependerá que tan cimentadas o no están las actitudes en cada individuo, para de esa manera poder tener una idea sobre algo o alguien.



Cambio de actitudes.

Se examina mediante lo que dice Green el desarrollo de actitudes empleando como punto de partida como ideas de Katz y Stotland (1958).

Estos autores han afirmado que el aspecto afectivo de las actitudes sirve como vía a través de la cual se adquieren las mismas actitudes. Una opinión similar es la que sostiene Staats (1967), quien señala que una actitud es una respuesta emocional a un estímulo.(Ball, 1988).



La gente puede tener juicios sobre hechos u otras personas ya sean favorables o desfavorables. Puede lograrse que una persona que está en contra de la eutanasia este a favor, si se le habla de los beneficios de ello y se encuentra la manera adecuada de llegar al punto. Ya que es muy complicado cambiar las actitudes de alguien de un momento a otro.



LIDERAZGO

La capacidad de liderazgo básicamente se centra en poder transmitir a las demás personas **un nivel de influencia lo suficientemente significativo como para que puedan alcanzar objetivos y metas** bajo la tutela de la persona que ejerce las veces de líder.

Existen ciertos tipos de liderazgo que son comúnmente conocidos, y todos giran en torno a conceptos convencionales y comúnmente asociados a los procesos de trabajo en equipo

Estilos de Liderazgo



Lewin, Lippit y White

- Autoritario o Autocrático
- Participativo o democrático
- Laissez Faire o Liberal



French y Raven

- Líder de recompensa
- Líder coercitivo
- Líder experto
- Líder de referente
- Líder legítimo
- Líder informativo

Existen muchos tipos de líderes en función del estilo de liderazgo prioritario que utilicen. Según ciertos estudios dirigidos por **Kurt Lewin, Ronald Lippitt, y Ralph K. White** podemos identificar:

Tipos de Líderes

Autoritario: Liderazgo orientado a la tarea y la acción. Se prima la disciplina, la obediencia al líder y la eficacia.

Democrático: Liderazgo orientado al grupo. Se fomenta la participación del equipo en la toma de decisiones.

Concesivo-liberal o Laissez Faire: Funciones del líder dispersas en los componentes del grupo. Se delega la autoridad en los miembros del equipo.



Liderazgo según el tipo de poder (FRENCH Y RAVEN)

Autoridad. Esta relacionado con el **concepto de jerarquía**, en pocas palabras se establece una relación superior hacia al subordinado.

Poder. **Fuerza que permite condicionar y modificar la conducta a través** de distintas formas.

Entonces, liderazgo es: “La capacidad **de influir** en las personas para encauzar sus esfuerzos hacia el logro de una meta o metas específicas”

1.El poder de recompensa

El poder de recompensa se basa en la capacidad que tiene la persona que lo ejerce de gratificar o recompensar con incentivos positivos a otra persona, con el fin de obtener aquello que desea.

2.El poder coercitivo

Este tipo de poder se ejerce cuando se trata de modificar la conducta de otro mediante la intimidación, el castigo, la sanción o cualquier consecuencia negativa a un determinado comportamiento.

3.El poder de experto

El poder de experto lo ejerce una persona en base a sus conocimientos, su experiencia o sus capacidades, que son percibidos por el resto de personas.

4.El poder de referente

lo ejerce una persona en base a sus rasgos personales que son percibidos por los demás como atractivos o valiosos.

5.El poder legítimo

ejerce con el respaldo de unas normas sociales que son compartidas por el grupo. Estas normas sociales son las que otorgan a la persona que ejerce el poder el derecho para hacerlo.

6.El poder informativo

se basa en la capacidad del que lo ejerce de obtener y administrar información que puede resultar de utilidad. La persona que posee y administra esa información puede ofrecerla o distribuirla de forma que los receptores de esa información dependan de ella e influya en sus decisiones.

CARACTERÍSTICAS DE UN LÍDER EFECTIVO

Cualquier grupo de trabajo debe estar encabezado por un buen líder si se pretende prosperar, alcanzar objetivos y trabajar en una atmósfera agradable. Esta persona debe caracterizarse por una serie de cualidades bastante exigentes y que deben distinguirlo dentro del grupo. El líder debe ser capaz de empatizar con los trabajadores a su cargo, organizar bien las tareas y el tiempo de trabajo, y orientar a sus compañeros.

La importancia de la psicología de un buen líder suele centrarse en unos buenos atributos intelectuales y comunicativos, pero además es esencial prestar atención a una serie de rasgos personales que no deben faltar y que si no se tienen pueden aprenderse. (Jordan Bornstein)

1. Habilidades comunicativas

En primer lugar, un líder debe saber operar en dos direcciones: Debe ser capaz de expresar sus ideas de forma clara y lograr que esta información sea recibida correctamente por las personas a su cargo. Debe saber escuchar y tener en cuenta las opiniones y posibles quejas de sus compañeros y subordinados, para tener un mejor conocimiento del entorno de trabajo y procurar mejorarlo en la medida de lo posible.

2. Inteligencia emocional

La inteligencia emocional es la capacidad de gestionar las emociones y los sentimientos, tanto propios como ajenos. Además, tiene en cuenta la capacidad de discernir tales sentimientos y de emplear esta información para corresponderla con acciones precisas y adecuadas. Un buen líder debe saber gestionar sus emociones y las de sus compañeros, para así entender mejor las repercusiones de sus decisiones.

3. Capacidad para determinar claramente las metas y los objetivos

Una de las principales dificultades que puede tener un grupo de trabajo es no encontrar una clara definición de sus objetivos. Esto puede suponer importantes problemas para sus miembros, como desembocar en situaciones de estrés y fatiga emocional. El líder debe ser capaz de fijar claramente las metas del grupo de trabajo, y asegurarse de que todos los miembros del equipo son conscientes de ellas

4. Capacidad de planificación

Como habilidad complementaria de la anterior, un buen líder debe ser capaz de planificar adecuadamente el proyecto al que se dedique su equipo de trabajo. De esta forma, podrán alcanzarse de forma más clara los objetivos, los compañeros tendrán una línea de actuación mejor definida y podrán medirse de manera más adecuada y correcta los tiempos de trabajo

5. Asistencia a los compañeros

Un buen líder debe ayudar a que todos los empleados a su cargo se desarrollen de manera correcta, progresen y puedan resolver sus problemas profesionales de manera adecuada. El líder debe ser visto como un apoyo, no como una figura autoritaria.

6. Enfoque

Se ha dicho que el liderazgo trata de tomar decisiones importantes pero poco populares. Es una verdad parcial, pero esto le resta importancia al enfoque. Para ser un gran líder, no puedes enfocarte en las cosas pequeñas y debes estar menos distraído que tu competencia.

7. Confianza

Un líder gana seguidores e inspira confianza al tener una visión clara, tener empatía y ser un buen maestro.





8. Transparencia

“Nunca usar una “máscara”. Como líder, la única manera de generar confianza es ser 100% auténtico. “Ellos saben qué pueden esperar de mí”.

9. Innovación

Ir más allá de lo mismo, nuevas propuestas, nuevas aventuras. Crear.

10. Responsabilidad

Es mucho más fácil echar culpas que aceptar que tienes alguna responsabilidad cuando algo sale mal.



11. Apertura de mente

La verdad es que los líderes tienen que mantener una mente abierta y ser flexibles para ajustar la estrategia si es necesario.

12. Capacidad de decisión

Hay veces que una mala decisión bien tomada te puede dar mejores resultados a largo plazo y a forjar un equipo más fuerte, que una elección correcta hecha “al ahí se va”.

COHESIÓN CON EL LÍDER

“La tendencia a mantenerse juntos y de acuerdo como grupo.”

