

Cuestiones Preliminares

Josep García Coll

E-mail: josep.g.coll@usal.es

Tutorías: Jueves y Viernes de 14h a 18h (concretar antes.

Posibilidad de hacer tutoría en otros momentos también)

Referencia principal para seguir la asignatura (iré subiendo fragmentos a Studium antes de las clases):

Gaviria Stewart, E., López Sáez, M., Cuadrado Guirado, I., Fernández Sedano, I., Magallares Sanjuán, A., Morales Domínguez, J. F., Silván Ferrero, M. P., & Vázquez Botana, A. (2019). *Introducción a la psicología social* (3^a ed.). Sanz y Torres, S.L..

Clases teóricas: Presentación de contenidos

Clases prácticas: Aplicación de contenidos + Ejercicios a entregar antes del 22 de diciembre

Programa de Sesiones

Bloque 3. QUÉ PENSAMOS DE NOSOTROS MISMOS Y QUÉ PENSAMOS DE LOS DEMAS. INTRODUCCIÓN A LA COGNICIÓN SOCIAL

- TEMA 4. El yo social: Autoconcepto e identidad (3/7 - Nov)
- TEMA 5. Percepción y atribución social (10/14 Nov)

Bloque 4. ACTITUDES Y CAMBIO DE ACTITUDES

- TEMA 6. Qué son y cómo se forman las actitudes. Procesos de persuasión. (17/21 Nov)

Bloque 5. INFLUENCIA SOCIAL

- TEMA 7. El impacto de las normas sociales. Conformismo y obediencia a la autoridad. Influencia de las minorías. (24/28 Nov)

Bloque 6. COMPORTAMIENTO INTERPERSONAL

- TEMA 8. Relaciones estrechas. La atracción interpersonal (1/5 Dic)
- TEMA 9. Comportamientos prosociales y antisociales (9/12 Dic)

Bloque 7. COMPORTAMIENTOS INTERGRUPALES

- TEMA 10. Estereotipos y prejuicios (15/19 Dic)

TEMA 4: EL YO SOCIAL

Josep García Coll

El Yo Social

- I. Introducción - ¿Qué es el Autoconocimiento?
- II. Revisión histórica
- III. Autoconocimiento
- IV. Complejidad y Coherencia del Autoconcepto
- V. ¿Cómo construimos nuestro Autoconcepto?
- VI. Autoestima
- VII. Motivaciones relacionadas con la evaluación del yo
- VIII. Autopresentación

I. Introducción

Algunas preguntas clave cuando hablamos del “Yo” (“Self” en inglés)

-  **Naturaleza del yo:** ¿qué es exactamente el “yo” (“self”)?
-  **Influencia social:** ¿cómo moldea el entorno nuestra identidad?
- Autoconocimiento:** ¿nos conocemos realmente bien?
-  **Protección y mejora:** ¿cómo tratamos de mantener o mejorar nuestra autoimagen?

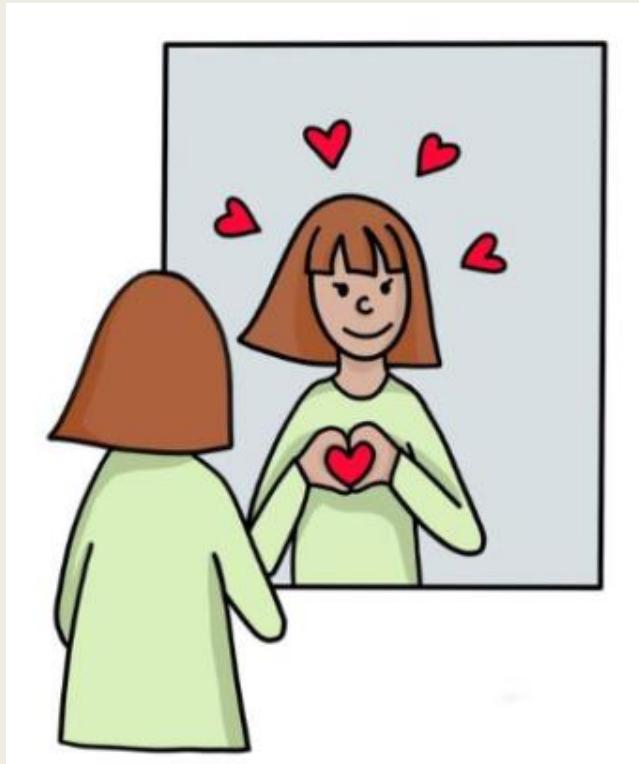


I. Introducción

Dos bloques de procesos psicológicos

Cognitivos – Relativos al Autoconcepto (Shavelson et al., 1976).

Creencias y pensamientos sobre la persona, características físicas y de personalidad, representaciones sociales



Afectivos – Autoestima.

Conjunto de cogniciones sobre el yo que nos evalúan de manera positiva, provocando una actitud más positiva o negativa hacia nosotros mismos.

I. Introducción

¿Por qué es importante el autoconcepto y la autoestima?

Inciden en 3 de los 5 Motivos Sociales Universales (Fiske, 2010).



- 1. Conocimiento.** Necesitamos conocernos a nosotros mismos para comportarnos adecuadamente.
- 2. Potenciación personal.** Necesitamos valorarnos a nosotros mismos, desarrollar nuestras capacidades, sentirnos únicos y especiales.
- 3. Pertenencia.** Necesitamos comportarnos de una manera que genere buenas relaciones sociales y facilite que seamos aceptados.

II. Revisión Histórica (I)

El “yo” psicodinámico



- Complejo, fruto de dinámicas complejas
- Tres elementos principales:
 - **Id (Ello):** fuente de impulsos y deseos primarios (energía psíquica, pulsiones)
 - **Ego (Yo):** mediación entre impulsos, realidad y normas; regula y negocia
 - **Superego (Superyó):** normas morales internalizadas, exigencia ideal, culpa
- Solo podemos conocernos verdaderamente a nosotros mismos mediante procedimientos especiales (hipnosis, lapsus, sueños...).
- Plantea la idea de procesos inconscientes, que se recuperará de forma científica años más tarde (p.ej. sesgos cognitivos, autoengaño y autopercepción).

II. Revisión Histórica (II)

El “yo” colectivo (finales del s. XIX y principios del x. XX)



- Ciertos fenómenos humanos solo pueden entenderse a nivel **colectivo** (Durkheim, 1898; Wundt, 1916)
- Para **Wundt**, la psicología social estudiaba los productos mentales creados por la vida en comunidad, imposibles de explicar desde la conciencia individual aislada.
- **Lenguaje, religión, mitos o costumbres** no se originan en una sola persona; surgen de la interacción entre muchas personas y se transmiten socialmente.
- **Mente colectiva** (LeBon, Tarde, Trotter, McDougall, 1920s). **Normas y conformidad** (Sherif, 1936; Asch, 1952).
- **Base para enfoques colectivos:** representaciones sociales (Moscovici, Farr); identidad social (Tajfel & Turner, 1986).

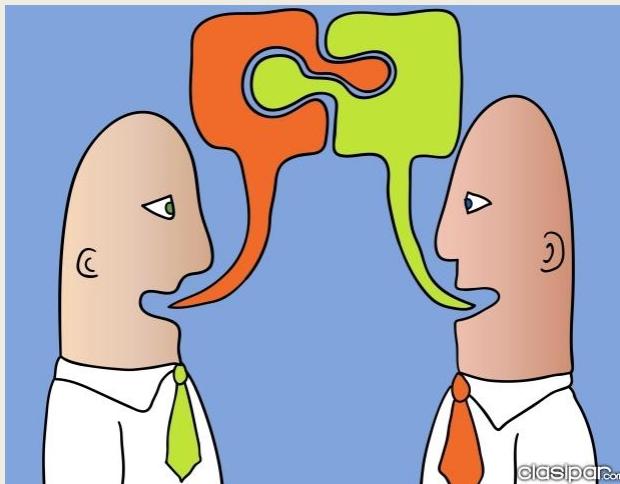
II. Revisión Histórica (III)

El “yo” en el interaccionismo simbólico

- Distinción “yo” vs. “mí” (James, 1890)

Yo (“I”): sujeto que experimenta, actúa y reflexiona.

Mí (“Me”): el yo como objeto; cómo me veo y cómo creo que los demás me ven.



Ejemplo: si alguien dice “hoy estás callado”, el Yo: procesa la frase, el Mí evalúa: “quizás parezco distante”.

Mead (1934): el yo se construye en la interacción

- Surge mediante **símbolos compartidos** (lenguaje, gestos, normas).
- Formarse un “yo” implica **tomar el rol del otro** y mirarse “desde fuera”.

Diferencia con Wundt -> Wundt: foco macro, la mente colectiva y los productos sociales (lengua, costumbres). **Interaccionismo:** foco micro, cómo el individuo construye su yo en la interacción.

Influencia en la psicología actual del yo

- Base para el estudio del yo-espejo, metapercepciones, autoesquemas y sesgos de autoevaluación.

III. Autoconocimiento

¿Por qué es importante el autoconocimiento/autoconcepto?

- El autoconcepto atrajo la atención de los fundadores de la psicología y la sociología. Ofrecía una clave para entender el vínculo entre la persona y la sociedad: mostraba que la identidad individual se forja en la interacción con otros, a través de normas, expectativas y relaciones que se interiorizan y dan forma a quién creemos ser.
- Años 1970/80, nuevas investigaciones:
 - Relación entre autoconcepto y motivaciones sociales básicas: conocimiento, potenciación personal y pertenencia.

¿Cómo se almacena el autoconocimiento?

- Principalmente en esquemas

<https://www.youtube.com/watch?v=UL3eEAGzhKQ&t=28s>

- Con mayor complejidad y variedad que cuando se trata de otras personas (mayor cantidad y precisión que sobre cualquier otra persona).
- Contenido
 - Creencias sobre uno mismo (p.ej. Soy tímida/o)
 - Rasgos de personalidad dependientes del contexto (p.ej. Con mis amigas/os, soy el alma de la fiesta)
- Organización
 - Roles (p.ej. soy estudiante de psicología)
 - Actividades e intereses (p.ej. Me gusta la música electrónica)
 - Relaciones interpersonales (p.ej. Soy la mayor de 3 hermanas)
 - Pertenencia a grupos (p.ej. Soy musulmana)
 - Creencias y valores (p.ej. Creo que hay que luchar contra la injusticia)

¿Cómo se almacena el autoconocimiento?

- Aspectos del “yo” que NO siguen autoesquemas
 - Sentimientos
 - Son estados fluctuantes, no representaciones estables.
 - No guían la codificación de información de la misma forma.
 - No organizan memoria o atención como lo hacen las creencias sobre uno mismo.

Ejemplo:

Creencia/autoesquema: “Soy una persona competente”.

Sentimiento ligado al yo: “Hoy me siento inseguro/segura respecto a mi capacidad”.

¿Cómo se almacena el autoconocimiento?

- Planes
 - Son más variables y flexibles.
 - Pueden cambiar según la situación, recursos o motivación.
 - No siempre están integrados en la identidad estable.

Ejemplo:

Creencia/autoesquema: “Soy una persona organizada”.

Sentimiento ligado al yo: “Voy a comprarme una agenda para organizarme este curso”.

Efecto de Autorreferencia

- Cuando un aspecto es muy importante, el autoesquema es más amplio y complejo.
- **Efecto de Autorreferencia** (Rogers et al., 1977).

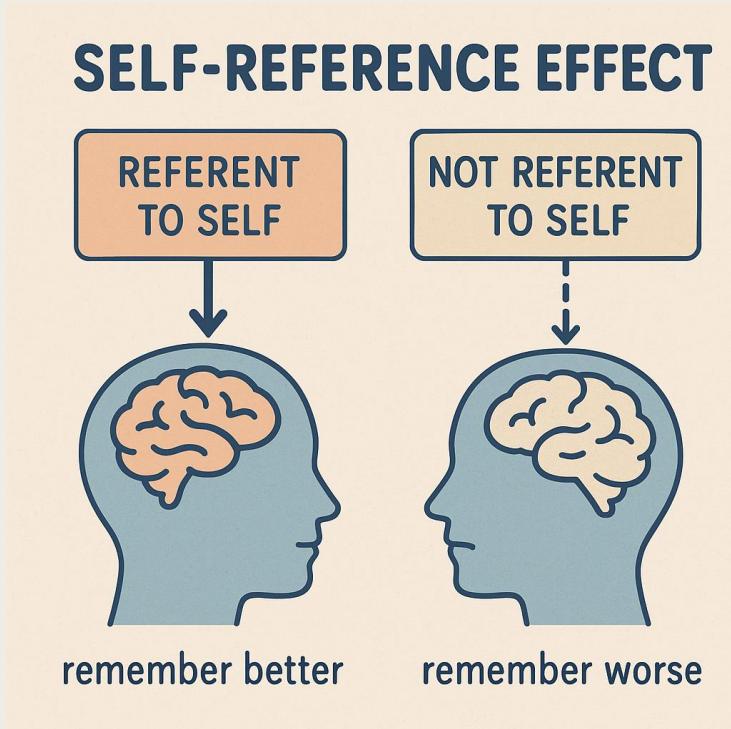
Diseño original del estudio (Rogers et al., 1977)

A los participantes se les daban adjetivos (p. ej., honesto, agresivo, tímido, responsable) y se les pedía procesarlos bajo cuatro condiciones distintas:

Condición	Tarea	Tipo de procesamiento
Estructural	¿La palabra está escrita en mayúsculas?	superficial, perceptual
Fonémica	¿Rima con otra palabra dada?	intermedio
Semántica	¿Es sinónimo de X? / ¿Significa algo positivo?	profundo, significado
Autorreferencial	¿Te describe a ti?	el más profundo de todos

La condición **autorreferencial** produjo la **mayor memoria** incluso comparada con el procesamiento semántico profundo.

Efecto de Autorreferencia (II)



- Dos procesos cognitivos favorecen este efecto:
 - Los aspectos del “yo” están bien almacenados y estructurados en la memoria
 - La información sobre el “yo” se elabora más que otro tipo de información y se codifica mejor en la memoria.
 - De hecho, también recordamos mejor la información sobre otras personas a las que conocemos bien

Aspectos Relevantes del Autoconcepto

- La importancia que le damos a un aspecto del autoconcepto, predice otras cogniciones y comportamientos:
 - Si le damos mucha importancia a un aspecto, es más habitual que tratemos de comportarnos de forma coherente con ese aspecto.
 - Si somos poco competentes en una dimensión a la cual damos importancia, nuestra autoestima se verá afectada.
 - Si tenemos una autoestima baja, pero hay una faceta de nuestro autoconcepto que consideramos relevante, nos afectará más si fallamos en esta faceta.



Representaciones Mentales del “Yo”



- El uso más común en Psicología Social del autoconocimiento es el del “Yo” como objeto (el “mi” de William James).
- Conjunto de representaciones sobre uno mismo que transcurre paralelamente a las representaciones de otras personas
- Permite pensar cómo somos percibidos por los demás, para poder adaptar nuestro comportamiento y conseguir una interacción con los resultados deseados.

Pero ¿cómo almacenamos estas representaciones?

Autoconocimiento Activo / Almacenado

- No toda la información sobre nosotros mismos está presente simultáneamente:
 - **Autoconocimiento Almacenado:** Toda la información que tenemos en la memoria sobre nosotros mismos. *Como una biblioteca del yo.*
 - **Autoconocimiento Activo:** Información sobre uno mismo de la que se tiene conciencia en un momento determinado. *El libro que sacamos en el momento determinado.* Es sensible al contexto. P.ej.
 - “Soy responsable y trabajador” durante una reunión académica
 - “Soy divertido y sociable” cuando estoy con amigos en una fiesta.
- Este tipo de Autoconocimiento Activo es sensible a las posibles amenazas a la identidad: P.ej.
 - Si me hacen sentir demasiado único, activo recuerdos y rasgos que muestran que soy como los demás
 - Si me hacen sentir demasiado común, activo rasgos y recuerdos que muestran que soy especial.

Autoconocimiento Abstracto / Episódico

- De la misma manera que nuestra memoria diferencia entre información abstracta (la psicología social es compleja) y episódica (la clase de psicología social de ayer fue muy compleja), también lo hace nuestro autoconcepto:
 - Autoconocimiento abstracto: información general y abstracta sobre nosotros mismos.

P.ej. “Soy una persona tímida”

- Autoconocimiento episódico: evocación de sucesos concretos en los que vio implicado el autoconcepto.

P.ej. “Ayer tuve que hablar en público y me moría de vergüenza”

Según algunos estudios, estos dos tipos de autoconocimiento no se almacenan en la misma región cerebral.

Autoconocimiento Explícito / Implícito

- De la misma manera que diferenciamos entre procesos cognitivos explícitos (pensamos en facetas del “yo” de manera deliberada) o implícitos (no pensamos de forma deliberada, no somos capaces de identificarlos correctamente y no somos ni conscientes de que formen parte de nuestro “yo”).
- Procesos en el origen del autoconocimiento implícito:
 - Creencias que fueron conscientes, pero que por con el tiempo han pasado a ser automáticas (p.ej. Creer durante la adolescencia que uno no es atractivo y acabar interiorizando esa creencia)
 - Creencias formadas en fases tempranas (p.ej. Mis padres me dicen desde niño que soy “torpe en deportes” y, de adulto, evito actividades físicas sin pensarla).
 - Procesos defensivos ante posibles creencias negativas (p.ej. Siempre he pensado que hago mal las presentaciones en público. Con los años empiezo a evitarlas, sin ni siquiera ser consciente de por qué).
 - Asociación de autoevaluaciones positivas y negativas (p.ej. Asociamos que si un profesor nos rechazó en la infancia y esto nos afectó a la autoestima, las situaciones con profesores nos afectarán a la autoestima).

Autoconocimiento Explícito / Implícito (II)

- El autoconocimiento explícito e implícito funciona con dos sistemas separados: uno es consciente, deliberado y lento; el otro es inconsciente, guiado por experiencias pasadas y automático (rápido).

Vídeo: <https://www.youtube.com/watch?v=-6ehc5SHdOM>

- La tendencia implícita a preferir aquellas cosas que nos recuerdan al “yo” es el **Egotismo Implícito**.
- Ejemplos:
 - Personas llamadas Louis viviendo en St. Louis
 - Dennis/Denise sobre-representados entre dentistas
 - Más personas llamadas Philipp en Philadelphia

(Pelham et al., 2002).

Autoconocimiento Global / Específico

- El autoconcepto diferencia el grado de especificidad:
 - Características globales, extensibles a muchas situaciones y conductas:
“Soy una persona estudiante”
 - Características específicas, limitadas a contextos y comportamientos concretos: “Se me da bien el estudio de la psicobiología”

Pongámoslo en práctica

“Soy una persona creativa.”

Activo / almacenado. Abstracto / episódico. Explícito / implícito. Global / específico

“Ayer me puse nervioso hablando con una persona que me atrae.”

Activo / almacenado. Abstracto / episódico. Explícito / implícito. Global / específico

“Caigo bien a la gente cuando me conocen.”

Activo / almacenado. Abstracto / episódico. Explícito / implícito. Global / específico

“Suelo tender a evitar las reuniones con mucha gente”

Activo / almacenado. Abstracto / episódico. Explícito / implícito
(depende de lo consciente que sea). Global / específico

“Me estoy sintiendo muy incómodo con esta persona”

Activo / almacenado. Abstracto / episódico. Explícito / implícito. Global / específico

Descanso

El “yo” real vs. otros posibles

Teoría de la autodiscrepancia (Higgins, 1987). Tres tipos de autoesquemas:



- El “yo” real -> Cómo creemos que somos realmente
 - Características que creemos que tenemos o que nos asignan como parte de nuestra personalidad. Percepción subjetiva.
- El “yo” ideal -> Cómo nos gustaría ser (o cómo creemos que a otros les gustaría que fuéramos).
 - Características que nos gustaría tener.
- El “yo” responsable -> Cómo deberíamos ser (o cómo creemos que otros esperan que seamos).

Teoría de la Autodiscrepancia

- Se enmarca entre las teorías sobre como mantener creencias contrarias genera malestar (p.ej. Disonancia cognitiva).
Las discrepancias entre Yo Real y el Yo Ideal generan desánimo, tristeza y frustración.



Las discrepancias entre Yo Real y el Yo Responsable generan vergüenza, culpa y ansiedad.



- Este malestar puede iniciar procesos de cambio, de autorregulación para acabar con las discrepancias.

Teoría de las Metas Regulatorias

- Dos sistemas de autorregulación del comportamiento:
 - Promoción: El objetivo es obtener avances y progreso.
 - Prevención: El objetivo es no perder y asegurar lo que ya tenemos.



Ejemplo:

Discrepancia: Mi yo ideal no coincide con mi yo real, porque tengo una vida social limitada.

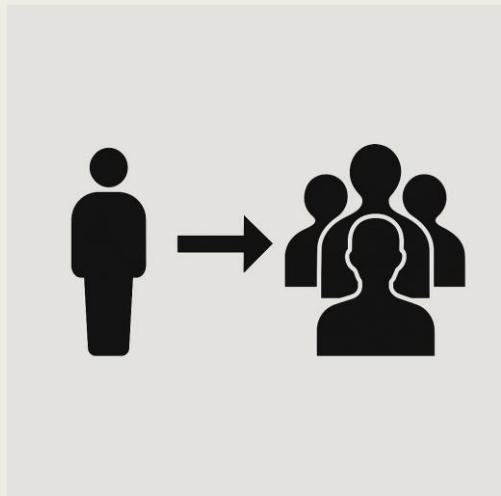
- Promoción: Quiero ampliar mi círculo social y conocer gente nueva para sentir que estoy creciendo en mis relaciones.
- Prevención: Quiero evitar aislarme más y mantener bien las pocas amistades que tengo, para no perder vínculos importantes.



Identidad Social & Categorización del Yo

Teoría de la Identidad Social (Tajfel & Turner)

- El yo incluye las pertenencias grupales.
- Buscamos valor positivo para “nuestro grupo”.
- Endogrupo vs exogrupo.



Teoría de la Categorización del Yo (Turner et al.)

- Somos más “yo personal” o más “yo grupal” según el contexto.
- Pasamos de yo → nosotros automáticamente.
- Define estereotipos y conducta grupal.

Ejemplo: Si estáis viendo la final del mundial y España va perdiendo, ¿habláis como individuos o como españoles apasionados?

IV. Complejidad Y Coherencia del Autoconcepto

Complejidad y Coherencia del Autoconcepto

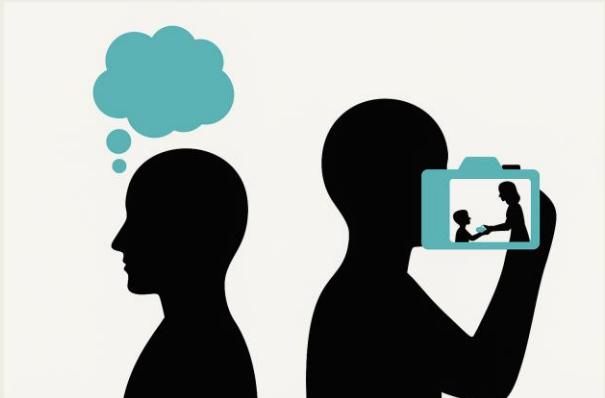
- Importante tendencia natural a la coherencia. La incoherencia genera malestar psicológico y motiva estrategias para reducirla (Festinger, 1957; Swann, 1990).
- Tres procesos cognitivos para evitar esta discordancia:
 - De todas las facetas del yo, serán fácilmente accesibles únicamente aquellas que sean pertinentes a la situación (Autoconcepto Activo). Ej. Una persona tímida, pero que es altamente extrovertida en familia y con amigos. No le viene a la mente su timidez en esa situación.
 - Justificamos las incoherencias. Ej. “No he hablado con nadie en clase porque estaba muy concentrado tomando apuntes”
 - Hacemos atribuciones a la situación. Ej. “No he hablado con nadie en clase, pero había mucho ruido y demasiada gente”.



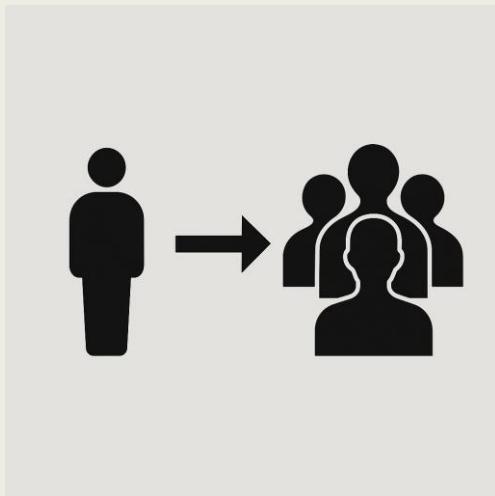
V. ¿Cómo construimos nuestro Autoconcepto?

Introspección y Autopercepción

- La introspección es la reflexión sobre nuestros pensamientos y estados psicológicos.
- Autopercepción (Bem, 1972)
 - No siempre accedemos directamente a nuestros estados internos. A menudo nos observamos -> Inferimos cómo somos (como hacemos con los demás). Ej. Si ayudamos a los demás, nos vemos como altruistas.
 - Sin embargo, un comportamiento puede ser fruto de una motivación intrínseca (ej. Colaboro en una ONG porque me indigna la injusticia), o de las circunstancias (ej. Colaboro en una ONG porque estoy enamorado de una de las voluntarias).
 - Si interpreto mi conducta como motivada por factores externos, ya no creo que lo hago por mis valores y, cuando desaparecen esos incentivos, es probable que disminuya también la conducta (efecto de sobrejustificación).



Comparación Social (Festinger, 1954)



- Nos evaluamos tomando como base las características de los demás.
 - Si la evaluación es mejor, nos sentimos bien
 - Si la evaluación es peor, nos sentimos mal
- **Comparación lateral:** tendemos a compararnos con personas similares a nosotros (mismo “estrato” psicológico o contexto) para obtener una evaluación precisa.
- **Comparación ascendente** (con alguien mejor): puede motivar la mejora personal, pero también generar frustración si es demasiado distante.
- **Comparación descendente** (con alguien peor): puede proteger o aumentar la autoestima, aunque a veces a costa de minimizar riesgos o evitar el crecimiento.

El “Yo Espejo”



- El yo es cómo una persona cree que lo ven los demás (Cooley, 1902)
- Tres elementos:
 - Cómo creemos que nos imaginan los demás
 - Cómo nos valoran
 - Sentimientos derivados de esto (ej. Vergüenza u orgullo)
- El autoconcepto cambia continuamente por la interacción con los demás (Mead, 1914)
- Nuestra idea de lo que piensan los demás de nosotros dista bastante de lo que realmente piensan (Schoeneman, 1979)

VI. La Autoestima

La Autoestima

- Autoconcepto -> Conocimiento de nuestras características
- Autoestima -> Valoración que hacemos de ellas (positiva o negativa)
- La autoestima positiva se considera una de las necesidades básicas (Maslow, 1954)
- Teoría de la autoafirmación (Steele, 1988): ante amenazas a nuestra autoestima, tendemos a reafirmar otras áreas relevantes del yo
- La complejidad del autoconcepto (más roles, actividades y relaciones) amortigua los impactos negativos y facilita una autoestima más estable (Linville, 1987)



Más en sesiones prácticas

VII. Motivaciones Relacionadas con la Evaluación del Yo

Autoensalzamiento



- Generalmente estamos motivados para enaltecer los aspectos positivos del yo y mitigar los negativos para proteger y aumentar la autoestima.
- Relacionados con muchos fenómenos sociales
 - Sesgo de Atribución Favorable al Yo ((“Si el examen ha salido bien, es mérito mío, si he suspendido, es porque era demasiado difícil”)
 - Error Último de Atribución (Pettigrew, 1979). Ej. “Si hemos ganado es porque hemos jugado bien, si hemos perdido es culpa del árbitro”)
 - ETC
- Efecto Mejor que la Media (Alicke & Govorun, 2005): Tendemos a pensar que somos más atractivos, más competentes, más inteligentes que la media

¿Creéis que este Efecto es universal o cambiará según la cultura??

Autoverificación

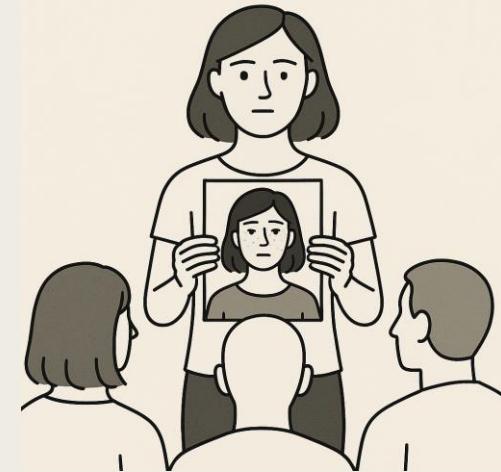
- Teoría de la Autoverificación: Deseamos confirmar nuestro autoconcepto, aunque sea negativo.

Funciones psicológicas

- **Motivación de conocimiento:** preferimos una visión coherente y predecible del yo
- **Motivación de pertenencia:** ser aceptado tal como uno es (no idealizado)

Quienes buscan autoverificación tienden a:

- Preferir relaciones y contextos que confirman su autoconcepto
- Solicitar feedback consistente con su autoimagen
- Recordar mejor información que confirma su autoconcepto
- Exhibir comportamientos e identidades coherentes con su autoimagen



Pero esta teoría es contraria al Autoensalzamiento, ¿no?

Autoexpansión

- Modelo de la expansión del yo (Aron, 2003; Aron y Aron, 1996). 2 Principios:
 - Principio Motivacional. Tenemos una motivación inherente a incrementar nuestra eficacia personal:
 - Intelectual (acumulando conocimientos);
 - Material (a través de posesiones y de poder)
 - Social (identificándonos con otras personas)
 - Trascendente (comprender nuestro lugar en el mundo).
 - Principio de inclusión del otro en el yo. Las relaciones cercanas son el medio principal de expansión del yo: incorporamos identidades, perspectivas, recursos y experiencias del otro.



Ej.: “Lo aprendí gracias a ella”, “Empecé a ver el mundo como él”.

VIII. Autopresentación

Autopresentación

- Intento consciente (o semiconsciente) de controlar la imagen que los demás tienen de nosotros.
- Funciones principales:
 - Aprobación social: enfatizamos lo positivo y ocultamos lo negativo para ser aceptados.
 - Adaptación situacional: ajustamos nuestra imagen según el contexto. Ej.: en una entrevista de trabajo queremos parecer responsables.
 - Validación del autoconcepto: buscamos que los demás nos vean como creemos ser. Ej.: si me considero inteligente, me esfuerzo por proyectarlo.
- Normalmente hacemos una autopresentación dentro de lo verosímil, no se tiende a la exageración o el engaño.





¡Gracias por vuestra atención!
Comentarios, preguntas...

gettyimages
Credit: Andrew Rich