

PSICOLOGÍA SOCIAL
Basada en el Enfoque de Berkowitz
Anexo 1: Homans Anexo 2: Kantor

Apuntes para un Seminario



Jaime Ernesto Vargas Mendoza



**ASOCIACIÓN
OAXAQUEÑA DE
PSICOLOGÍA A.C.**

Psicología social: apuntes para un seminario.
Vargas-Mendoza, Jaime Ernesto.
© 2007. Asociación Oaxaqueña de Psicología A.C.
Calzada Madero 1304, Centro, Oaxaca de Juárez, Oaxaca,
México. C.P. 68000
Tel. (951)5142063, (951) 5495923, Fax. (951) 5147646
www.conductitlan.net
E-mail: jorgeever@yahoo.com.mx, comentarios@conductitlan.net
Se promueve la reproducción parcial o total de este documento
citando la fuente y sin fines de lucro.

En caso de citar este documento por favor utiliza la
siguiente referencia:

Vargas-Mendoza, J. E. (2007) Psicología social: apuntes para
un seminario. México: Asociación Oaxaqueña de Psicología A.C.

CONTENIDO :

1. APROXIMACIONES TEORICAS
2. CONFORMIDAD E INFLUENCIAS DE MODELAMIENTO
3. INFLUENCIAS SOCIOCULTURALES
4. LIDERES Y SEGUIDORES
5. ACTITUDES Y CAMBIO DE ACTITUDES
6. ANEXO 1 : RELEVANCIA SOCIAL DEL CONDUCTISMO
G. C. HOMANS
7. ANEXO 2 : ACERCA DE ALGUNAS CONCEPCIONES FALSAS
DE LA PSICOLOGÍA SOCIAL
J. R. KANTOR

TEMA 1: APROXIMACIONES TEORICAS.

LA NECESIDAD DE LA TEORIA.

Las teorías son útiles para diversas e importantes funciones de la ciencia. Siguiendo las ideas de Shaw y Costanzo (1970, p.9), podemos decir que la teoría : (1) ayuda a organizar la experiencia, de manera que una gran cantidad de datos pueden resumirse mediante proposiciones teóricas, (2) nos permite ir mas allá de los datos disponibles, así que podemos predecir lo que sucederá en situaciones que aun no se han investigado, y (3) estimula una mayor investigación de manera que se sometan a prueba las predicciones derivadas de la teoría.

Sin embargo, hay teorías mejores que otras; luego, resulta de significado practico preguntarse: que es una buena teoría ? Los filósofos de la ciencia han contestado esta pregunta de varias maneras, dando énfasis a diferentes características. No obstante, el acuerdo mayoritario apoya el criterio propuesto por Kaplan (1964). Este, mantiene que una teoría es "buena" (aceptable para la comunidad científica), en la medida que : (1) sus predicciones estén de acuerdo con las observaciones acumuladas y las futuras, (2) sea consistente con el cuerpo teórico previamente establecido, (3) sea lo mas simple y económica posible, de manera que los menos conceptos y proposiciones, sean necesarios para explicar el fenómeno en cuestión y (4) sea útil para estimular el desarrollo futuro de la ciencia.

Para comentar un poco mas sobre la necesidad y el valor de la teoría, podemos considerar que los científicos sociales, por ejemplo, han investigado desde los tempranos treintas, los efectos sobre el espectador, de las escenas violentas del cine. Revisando la literatura especializada en el tópico, nos daríamos cuenta que hemos aprendido mas sobre las consecuencias de las películas agresivas en la ultima década, que en los 30 anos precedentes, en parte debido a la gran eficiencia y claridad de la experimentación moderna, pero también debido a la creciente tendencia de relacionar la investigación mencionada al gran cuerpo del condicionamiento y la teoría del aprendizaje.

Se han sugerido estudios para llevar a cabo, se han identificado condiciones importantes para determinar efectos agresivos y se tiene una teoría conveniente para resumir e interpretar los datos.

TEORIAS Y ORIENTACIONES.

No debemos mal interpretar el estado actual de la psicología social y suponer que se trata de un campo unificado donde los datos se relacionan directamente con conceptos y proposiciones perfectamente elaborados. La verdad es que la mayor parte de la literatura en psicología social usa conceptos teóricos que son, en el mejor de los casos, formulaciones imperfectas de otros campos de la psicología, aunque estas conexiones parecen proliferar y conforme la psicología social madure, la separación será mínima ya que las concepciones de la conducta humana en los escenarios sociales, debe y será parte de una teoría general de la conducta humana. Mas aun, muchas de las ideas teóricas de la psicología social, realmente no merecen ser llamadas teorías, en el sentido preciso del termino, ya que típicamente son un grupo perdido de suposiciones relacionadas con el fenómeno de interés mas que un sistema integrado de conceptos y proposiciones que permitan efectuar predicciones inequívocas. Estas formulaciones, entonces, con mayor propiedad deberán reconocerse como "orientaciones", ya que no nos permiten decir sobre un fenómeno concreto que podemos esperar de el bajo ciertas condiciones específicas.

Las orientaciones teóricas han jugado un papel crucial en el desarrollo de la psicología social, influyendo sobre la naturaleza de los problemas seleccionados para su estudio - la sugestibilidad o el prejuicio racial, por ejemplo- y la forma en que estos problemas son analizados. Como una amplia orientación teórica al campo de estudio, los diversos enfoques se derivan de una serie de suposiciones generales acerca de la naturaleza humana, ideas que sugieren cuales son los determinantes importantes de la conducta humana y guían la formulación de teorías específicas, desarrolladas bajo estas perspectivas. Estas orientaciones han variado respecto a dos dimensiones correlativas: una tiene que ver con la racionalidad de la conducta humana y supone que las acciones de una persona están controladas por su intelecto, por la

forma en que comprende al mundo que le rodea. Por otro lado, también se supone que las personas reaccionan automáticamente (sin pensar) a influencias más allá del control intelectual. Estas influencias irracionales pueden ser instintos, impulsos inconscientes o hábitos previamente adquiridos. De hecho, la naturaleza humana es multifacética.

ORIENTACION TEORICA DEL APRENDIZAJE E - R.

Mientras muchos psicólogos sociales contemporáneos reconocen que el hombre funciona en forma semejante a los animales, muy pocos de ellos han sido influenciados por la investigación etológica de los patrones fijos de acción - o instintos-. Como ellos creen en la continuidad de los procesos biológicos, aplican los principios básicos del aprendizaje y la motivación derivados de la investigación con animales, a la conducta social de los humanos. Es típico de esta orientación en particular, el suponer que la mayor parte de la conducta humana es aprendida y que las reacciones sociales, son con frecuencia mejor explicadas mediante consideraciones acerca de como es que fueron aprendidas.

Para propósitos prácticos es conveniente distinguir entre dos clases de aprendizaje: el condicionamiento clásico pavloviano y el condicionamiento operante o instrumental.

Me gustaría iniciar, entonces, proporcionando alguna evidencia del aprendizaje de las reacciones sociales a la luz de los paradigmas citados, de aprendizaje.

Staats y Staats (1958) demostraron que las actitudes hacia ciertas personas, pueden desarrollarse mediante el condicionamiento clásico. Los sujetos de su experimento creían que su trabajo era aprenderse estímulos verbales que les presentaban en dos formas, visualmente en una pantalla y oralmente por el experimentador. En una parte del estudio, se proyectaron 6 nombres propios que aparecieron rápida e individualmente en la pantalla, mientras el experimentador mencionaba una palabra en voz alta, ante cada nombre. Dos nombres, "Tom" y "Bill", fueron cruciales. Cada vez que estos nombres aparecían, el experimentador mencionaba una palabra "buena", alguna con una connotación favorable (ejem: regalo, felicidad, etc...); para los otros nombres se emplearon palabras "malas" o con connotaciones displacenteras (ejem: golpe, feo, etc...). Luego que la lista se había

repetido 18 veces en un orden aleatorio, se dio por terminado el procedimiento de condicionamiento y se le pidió a los sujetos, que hicieran una jerarquía respecto a que tan agradables habían encontrado los nombres. Staats y Staats encontraron, como lo habían supuesto, que las actitudes hacia los nombres "Tom" y "Bill" habían sido afectadas por el condicionamiento; si el nombre en particular había sido asociado con palabras "buenas", se calificaba como mas placentero que otros nombres que se asociaron con palabras "malas".

Berkowitz y Knurek (1969) extendieron el paradigma a una situación interpersonal.

El condicionamiento clásico fue llevado a cabo como en el experimento de Staats y Staats, aunque en esta ocasión los nombres cruciales, que se mezclaron con otros 8 nombres comunes, fueron "Ed" y "George". La mitad de los sujetos fueron condicionados para que resultara displacentero el nombre de "Ed", siendo "George" el nombre neutral o control, en tanto para los otros sujetos esta relación fue revertida. Al acabar el entrenamiento, cada sujeto fue a otro compartimiento, supuestamente para otro experimento, donde participaría en una discusión con otros dos estudiantes. Estas dos personas, coincidentemente, se llamaban "Ed" y "George" y (sin saberlo los sujetos) eran cómplices de los experimentadores. Aunque estas personas no sabían que nombre se había condicionado con el sujeto como displacentero, el cómplice que tenía el nombre desagradable, detectaba las actitudes negativas de los sujetos ante él. Cuando mas tarde se hicieron las jerarquías de simpatía - antipatía, quedo claro que los sujetos fueron mas atentos y amistosos con aquel que tenía el nombre neutral, siendo menos amistosos con quien tenía el nombre condicionado negativamente.

Una demostración adicional del condicionamiento clásico de las actitudes, la encontramos en el trabajo de Das y Nanda (1963), quienes hicieron que sus sujetos, estudiantes de secundaria en la India, asociaran el nombre de una tribu primitiva que vive en una orilla lejana del País, con ciertas palabras sin sentido. Por ejemplo, el nombre tribal "Munda" era frecuentemente asociado con la palabra sin significado "kachada". Poco después, luego que la palabra "kachada" había sido condicionada para producir sentimientos placenteros (o displacenteros), los sujetos desarrollaron las

mismas actitudes favorables (o desfavorables) hacia la tribu que se había asociado con la palabra sin sentido. Los sentimientos generados por la palabra "kachada" se generalizaron a la tribu que había sido conectada con tal palabra.

Ahora bien, veamos como también hay demostraciones feacientes de aprendizaje operante en la conducta social humana. Albert y Bernice Lott (1969), entonces en la Universidad de Kentucky, demostraron que las personas que nos gustan o nos disgustan, pueden también funcionar como reforzadores. Los chicos del noveno grado que fueron sus sujetos, habían aprendido discriminaciones de dificultad moderada. Para un grupo, cuando daban la respuesta correcta, se proyectaba una carta con la palabra "correcto" escrita en ella. Para otro grupo, la respuesta correcta era seguida de la presentación de una fotografía de un niño que a ellos les agradaba. Para otros jóvenes, ya sea la foto del niño neutral o de uno que les disgustara, era la consecuencia por la respuesta correcta. Los resultados fueron, que el aprendizaje fue mejor en los grupos cuya respuesta adecuada era reforzada por la palabra "correcto". Los siguientes en aprender fueron los que recibían la foto del niño agradable; en tanto que el aprendizaje fue pobre en los que obtenían como consecuencia la foto proyectada de un niño desagradable. Claramente, entonces, las personas que nos gustan pueden funcionar como reforzadores, mientras que las que no nos gustan, como castigos.

Probablemente debido a que los amigos son reforzantes, su presencia nos calma cuando estamos emocionalmente alterados. En un experimento efectuado por Kissel (1965), se le dio a los sujetos un paquete de problemas sin solución. Algunos sujetos estaban solos, otros en compañía de un extraño y otros mas, en compañía de un amigo. Las medidas psicológicas practicadas luego, indicaron que la tarea frustrante había producido menos actividad emocional, si estaba presente un amigo, en comparación a cuando el sujeto estaba con un extraño o solo.

LA ORIENTACION COGNOSCITIVA EN LA PSICOLOGIA SOCIAL.

Como se menciona al principio, muchos psicólogos sociales de hoy no hacen uso extensivo de los principios de aprendizaje y motivación, derivados de la investigación animal. Prefieren pensar en el hombre como un ser racional (aunque no siempre inteligente), que busca comprender la situación que confronta y trata de alcanzar sus metas a la luz de su entendimiento.

Esta perspectiva racionalista o cognoscitiva queda claramente ejemplificada en una de las objeciones más conocidas contra la interpretación asociacionista del fenómeno de sugestión del prestigio. Así, si a un grupo de sujetos (como se hizo en un experimento), se les muestran textos que digan algo como ... "sería bueno comenzar otra revolución ..." y además se les indica que cierta figura pública es el autor de tal propuesta, la actitud de los sujetos hacia el autor, teóricamente se generaliza de manera automática al slogan atribuido a él. La asociación del texto con la figura pública permite a este provocar reacciones actitudinales usualmente provocadas antes por tal persona. En el texto que hemos citado, las reacciones del público o de los sujetos experimentales, varían dependiendo de que les digamos que fue Thomas Jefferson o Lenin, los autores o el autor de tales ideas. Esto significa, para los teóricos cognitivos, que el organismo humano responde en forma global o de gestalten (configuración perceptual).

Algunas versiones más sofisticadas de este mismo principio han sido propuestas.

La propuesta de Osgood y Tannenbaum (1955) se ha denominado como "teoría de la congruencia" y es muy parecida a la concepción asociacionista de la sugestión del prestigio, mencionada arriba. Tanto para los asociacionistas como para los que sostienen la teoría de la congruencia, la actitud hacia el comunicador se generaliza para afectar la evaluación de los mensajes que se le atribuyen.

Una segunda clase de formulación consistente es la que se conoce como la "teoría del balance", es la más vieja de estas concepciones (Heider, 1946), su versión más popular, sin embargo, es la que desarrolló Theodore Newcomb (1953),

aplicándola a las comunicaciones interpersonales. Supongamos que una persona A esta en comunicación con alguien mas B, en relación con algún tópico actitudinal X.

La motivación de A para comunicarse con B sobre dicho tópico, es función de la atracción de B sobre A, la opinión de A sobre el tópico y lo que crea que es la opinión de B sobre el asunto. Estos sentimientos y percepciones se caracterizan ya sea como positivos o negativos

Si a A le gusta B, esta en favor de X y piensa que B se opone a X, tendrá un set (disposición de campo) de relaciones ++ -. Si la suma algebraica de estas 3 entidades es positiva, la persona esta en una situación balanceada; pero si es negativa, A tendera a comunicarse con B para convencerlo de que cambie su postura o cambiara su valencia positiva (+) por una negativa (-) respecto a B. Esto es lo que sucedería en el caso del ejemplo.

Si la teoría de la congruencia y el balance han atraído considerable atención, otra concepción, la "teoría de la disonancia cognoscitiva", propuesta inicialmente por Leon Festinger (1957) ha sido aun mas popular.

Aunque es mucho mas amplia en espectro, la idea básica de la teoría de la disonancia cognoscitiva es considerablemente simple. Si una persona es conminada a creer o actuar en forma inconsistente con otros puntos de vista que sostiene o acciones que ha ejecutado, se sentirá motivada para disminuir la inconsistencia mediante la alternación de sus cogniciones.

ALGUNAS OTRAS APROXIMACIONES SOCIO-PSICOLOGICAS.

Como teorías alternativas de la psicología social con un menor desarrollo e impacto general en el campo de estudio, encontramos que el enfoque psicoanalítico derivado de la confluencia de la teoría psicoanalítica de la personalidad, las observaciones antropológicas y la psiquiatría, ha cobrado un cierto papel influyente.

En 1953, Whiting y Child publicaron el importante libro titulado Personalidad y Entrenamiento Infantil. En el se manifiestan ideas e hipótesis comprobables bajo el supuesto de que las experiencias infantiles, determinan la conducta

Gracias por visitar este Libro Electrónico

Puedes leer la versión completa de este libro electrónico en diferentes formatos:

- HTML(Gratis / Disponible a todos los usuarios)
- PDF / TXT(Disponible a miembros V.I.P. Los miembros con una membresía básica pueden acceder hasta 5 libros electrónicos en formato PDF/TXT durante el mes.)
- Epub y Mobipocket (Exclusivos para miembros V.I.P.)

Para descargar este libro completo, tan solo seleccione el formato deseado, abajo:

