

# BLOQUE 6: Psicología social y de las organizaciones

## TEMA 12 PSICOLOGÍA SOCIAL

- **Cultura y socialización**
- **La construcción social de actitudes**
- **Grupos y roles sociales**
- **Obediencia a la autoridad**
- **Desindividuación**
- **Los lazos afectivos**
- **Homenaje a las víctimas de la indiferencia: el asesinato de Kitty Genovese**



# LA CULTURA Y SU TRANSMISIÓN

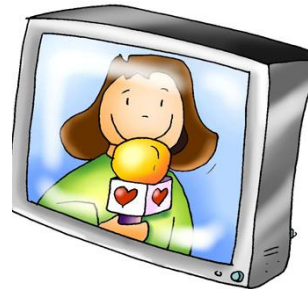
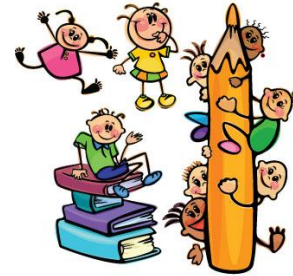
¿Qué es cultura?

# LA CULTURA Y SU TRANSMISIÓN

- **¿Qué es socialización?**
- **¿Cuándo comienza y cuándo acaba la socialización?**
- **¿Cómo se produce la socialización?**
- **¿Cuál es el objetivo de la socialización, para qué sirve al individuo y a la sociedad?**

# INSTANCIAS SOCIALIZADORAS

- Familia
- Escuela
- Amigos
- Medios de comunicación
- Religión
- Grupos sociales, deportivos, culturales...
- Autoridades políticas
- Más...



# FASES DE LA SOCIALIZACIÓN



## 1º fase: Fase de aprendizaje:

La persona recibe la influencia de las instancias socializadoras con el fin de que esta se adapte a la vida social.



## 2º fase: Fase de interiorización:

Acepta las normas como algo suyo. Si no es así pueden aparecer los trastornos de conducta social (trastorno negativista desafiante, etc.)



## 3º fase: Fase de transmisión.

Difunde la socialización a los otros (educación, expresión de ideas, etc.)



# PROCESOS Y MECANISMOS DE SOCIALIZACIÓN

- **Son múltiples y su importancia depende de la edad del individuo. Por ejemplo:**
  - **Imitación** para la interiorización de las primeras normas
  - **Adquisición del lenguaje**
  - **Juego en grupo**
  - **Transmisión formal de conocimientos**
  - **Interacción con los iguales**
  - **Atención a los medios de comunicación**
  - **Autoaprendizaje y selección crítica**
  - ...

# RECAPITULAMOS: unir la respuesta

**Aprendizaje**

➡ Principal responsable de la transmisión formal de conocimientos

**Cultura**

➡ Los individuos socializados se hacen socializadores de otros

**Imitación**

➡ La primera instancia socializadora

**Interiorización**

➡ Primera fase de la socialización

**Lenguaje**

➡ Forma en que los niños interiorizan sus primeras normas

**Transmisión**

➡ Adquisición de la cultura por el individuo

**Familia**

➡ Creaciones humanas que una sociedad asume como propias

**Escuela**

**Socialización**

➡ Su adquisición es clave en el proceso de aprendizaje

➡ Aceptación de las pautas culturales como algo propio

# Definición y clases de grupos sociales

- Definición:
- (Giner)
- ◆ Clasificaciones:
  - Grupos primarios o secundarios
  - Grupos de pertenencia o de referencia





# Grupos primarios o secundarios

- **Primarios:**

- Contacto directo
- Larga duración
- Vínculos hereditarios y/o
- Lazos afectivos  
/socioculturales/étnico-políticos...
- Participación voluntaria o involuntaria



# Grupos primarios o secundarios

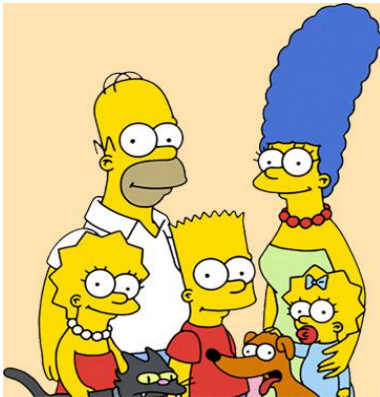
- **Secundarios:**

- Más amplios
- La mayoría no se conocen
- Intereses comunes
- Ideas o creencias



# Grupos de pertenencia o referencia

- **PERTENENCIA** de forma voluntaria y/o por vínculos afectivos



- **Ejemplos:**
- **REFERENCIA** por causas involuntarias, a veces no te sientes identificado.

Por ejemplo...



# LA CONSTRUCCIÓN SOCIAL DE ACTITUDES

- 2.1 ¿Qué es una actitud?
- 2.2 La medida de las actitudes
- 2.3 Puertas, Portazos y traiciones autoasumidas
- 2.4 Factores que favorecen el cambio de actitud

## 2.1 ¿QUÉ ES UNA ACTITUD?

En lenguaje coloquial: **TOMA DE POSICIÓN**  
Ante un hecho, por ejemplo «presencio un hecho delictivo», yo puedo tener una actitud...



- MORRIS «La actitud es una **ORGANIZACIÓN** (mental) **relativamente estable** de **creencias, sentimientos y tendencias de conducta** dirigidas hacia algo o alguien»



## 2.2. LA MEDIDA DE LAS ACTITUDES

- **Encuestas de opinión:** No son muy fiables, en ocasiones se contesta lo que quiere el entrevistador o la pregunta lleva a la respuesta
- **Polígrafo**
- **Falso polígrafo:** Detectan una primera respuesta falsa y el sujeto ya no miente para que no le pillen.
- **Escalas:** Más fiables. De dos tipos: de Likert (Desde totalmente en desacuerdo hasta totalmente de acuerdo) y de diferencial semántico (HSPQ) graduación entre dos extremos: dominante y sumiso
- **Observación directa de la conducta:** necesario preparar antes la guía de observación
- **Electromiografía facial:** Muy fiable. Músculos cigomáticos para reacción + y orbiculares para reacción -



## El funcionamiento del detector de mentiras (Polígrafo)

Un polígrafo mide a partir de varios componentes, las reacciones fisiológicas de las personas en examen que están relacionadas con la mentira. Estas quedan registradas en una gráfica en el computador. Una prueba de este tipo tiene un nivel de confianza del 98 %



**Sensor de movimiento ultrasensible:** se pone sobre la silla, mide los movimientos voluntarios que tenga la persona en examen.

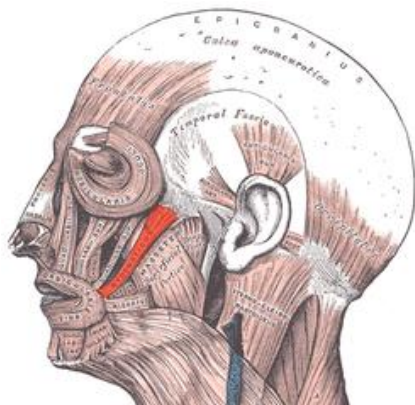
**Neumógrafo torácico:** mide la reacción respiratoria torácica.

**Manga cardíaca:** se usa para medir la presión sanguínea.

**Plesmógrafo:** se pone en los dedos y mide la contracción o la dilatación de los vasos capilares.

**Neumógrafo parte abdominal:** mide la reacción respiratoria diafragma.

**Platina EDA o Gsar:** se enrolla en los dedos y mide la reacción del sistema electrónico de la piel, es decir la sudoración y la conectividad.



**Un computador:** conectado al polígrafo recibe al mismo tiempo todos los registros en una gráfica diferenciados por colores.

# 2.3 PUERTAS, PORTAZOS Y TRAICIONES AUTOASUMIDAS

## EFECTO PORTAZO EN LA NARIZ

Quien pide algo de imposible o difícil cumplimiento, consigue lo que no habría conseguido pidiendo menos...



Pon un ejemplo real





# FENÓMENO DEL PIE EN LA PUERTA

- Experimento del cartel. Las personas que habían accedido a poner un cartel pequeño aceptaban luego el cartel grande y feo más fácilmente.



- El fenómeno del pie en la puerta consiste en que una persona que acepte una pequeña petición o algo ya pactado, tiende a aceptar otras peticiones más importantes.
- Cada acto que responde a una actitud, refuerza dicha actitud y hace más probable su permanencia en el sujeto.



 Pon un ejemplos de la vida diaria:

# FENÓMENO ¡QUÉ DEMONIOS IMPORTA!

- Una vez que se incumple un compromiso es bastante probable que vaya seguido de otras “traiciones” mayores.



Lo que estos fenómenos demuestran es que en lugar “primero pienso y luego actúo”, muchas veces, se actúa y luego se justifica cambiando ideas o sentimientos:

Reducción de la disonancia cognitiva



Pon un ejemplo real

## 2.4. FACTORES QUE FAVORECEN EL CAMBIO DE ACTITUD

- Si las actitudes son “organizaciones relativamente estables...” por qué cambiamos de actitud?

### TEORÍA DE FESTINGER de


- Cuando hay conflicto entre lo que se piensa y lo que se hace, se acaba reelaborando las propias creencias para eliminar la contradicción.
  - Por ejemplo: cuando hacemos a alguien un pequeño favor, nuestras actitudes hacia esa persona cambian favorablemente (para justificar por qué hemos hecho el favor).



## 2.4. FACTORES QUE FAVORECEN EL CAMBIO DE ACTITUD

### CONVENCER A LOS DEMÁS PARA QUE CAMBIEN SUS ACTITUDES

**Factores** que favorecen que influyen en el cambio de actitud:

- **La fuente del mensaje**: Si la persona es parecida al receptor, seria y coherente o con atractivo físico
- **La forma del mensaje**: Claro y apelar a la sensibilidad
- **Los receptores del mensaje**: sentirse bien tratados y suscitar compromiso
-  Piensa en un ejemplo de propaganda política:
  - ¿Por qué se tiende a atacar al otro en lugar de hablar del programa?
  - ¿Qué es más eficaz insinuar que el programa de un adversario perjudica a las clases medias o acusarle de resucitar viejas dictaduras?
  - Busca ejemplos de apelación al “voto del miedo”

## 3.1. EL ROL Y SU ASUNCIÓN POR EL INDIVIDUO

- **DEFINICIÓN DE ROL:** Es el papel que una persona representa en función de su pertenencia a un grupo social.
- **EL ROL SE COMPONE DE:** Expectativas que se ajustan a ciertas normas (el guión) y de la ejecución (actuación) de acorde a las expectativas.



Ejemplo rol de alumno/profe

**Experimento de Zimbardo: NUESTRAS ACTITUDES DEPENDEN DE LOS ROLES QUE NOS TOCA DESEMPEÑAR**

## 4. OBEDIENCIA A LA AUTORIDAD

- **TESIS DE MILGRAM:** Personas normales y corrientes pueden cometer atrocidades en circunstancias especiales llegando incluso a torturar o matar
- **EXPERIMENTO DE MILGRAM:** Un voluntario que hacía de «maestro » le administraba a su alumno una descarga eléctrica cada vez que daba una respuesta equivocada. La intensidad iba desde «ligera molestia» 15 V, hasta «peligro de muerte » 450V.

A pesar de su inmoralidad el experimento nos permite tomar conciencia de las presiones sociales a las que todos estamos sometidos y de la posibilidad de convertirnos en lo que no queremos ser bajo la fuerza de esas presiones, solo si somos conscientes podremos enfrentarnos a él ejercitando la resistencia y fortaleciendo nuestra individualidad

# 5. DESINDIVIDUACIÓN



## • DEFINICIÓN:

- Anulación de la personalidad bajo imperativos grupales. En palabras de Myers: «abandono de las restricciones normales (relativo a la norma) en favor del poder grupal »
- Se trata generalmente de grupos de iguales donde las responsabilidades se diluyen fácilmente.

## EJEMPLOS:

- Actos vandálicos, Estallidos de violencia, Bullying...

 **Anota un hecho real en el que se produjo desindividuation**

## 6.1. FACTORES QUE FAVORECEN LA APARICIÓN DE LAZOS AFECTIVOS

- La proximidad y familiaridad: la mera exposición frecuente de un tipo de estímulos hace que nos sintamos atraídos por ellos.
- La semejanza rasgos comunes (aficiones, creencias religiosas, ideas políticas, nivel cultural, etc)
- La belleza física. Las personas de apariencia bella, tienen más probabilidades de despertar simpatía y atracción.

Si hay mejora progresiva en el trato Aronson dice que sentiremos más simpatía por una persona que cada vez nos trate un poco mejor que por otra que nos trata siempre de la misma forma



## 6.2. EL ENAMORAMIENTO



### 6.2.1. EL AMOR ROMÁNTICO

- **DEFINICIÓN:** Emoción intensa que se prolonga limitadamente y que desemboca en otras formas de afecto más estables y duraderas (o acaba).
- **COMPONENTES:**
  - **EXCITACIÓN BIOLÓGICA**
    - Causada por los efectos de la dopamina y la norepinefrina.
    - Puede provocarse o manipularse (consejo de Ovidio y experimento de Dutton y Aron)
  - **COMPONENTE COGNITIVO**
    - La representación de la persona amada.

# 6.2. EL ENAMORAMIENTO

## 6.2.2. EL AMOR ESTABLE

- **DEFINICIÓN:** Relación en la que se ha transformado el amor romántico: amor estable o amor de compañeros de vida (matrimonio/pareja)
- **FACTORES que lo sustentan:**
  - **RELACIÓN RECÍPROCA**
    - No es necesario buscar nuestros propios intereses porque se siente que la otra persona se preocupa suficientemente por ellos
    - Relación paradójica: preocupación por la otra persona.
  - **CONFIANZA MUTUA**
    - Cada uno hace partícipe al otro de su propia intimidad y se construye un ESPACIO y un PROYECTO COMÚN.



# 7. PROCESO DE DECISIÓN DE INTERVENIR EN UNA SITUACIÓN: DARLEY Y LATANÉ (caso Genovese)



- **Percepción ambigua:** PIENSO QUE NO ES REAL: Decir qué es lo que pienso que es, buscad una justificación... **(NO AYUDA)**
- **Percepción clara:** PIENSO QUE ES REAL: Decir qué es lo que pienso...
  - **Responsabilidad difusa:** no me corresponde ayudar, buscar excusas para decidirme a no ayudar (echar responsabilidad a otro, a mi incapacidad...) **(NO AYUDA)**
  - **Asunción de responsabilidad propia:** si pienso que puedo hacer algo, puedo:
    - **NO AYUDAR:** valorar riesgos y dejar que ayuden otros (Decir lo que pienso para tomar la decisión de no ayudar),
    - **SI AYUDAR:** asumir los posibles riesgos y ayudar (Decir lo que pienso y lo que hago)

# Alguien cae desmayado en el metro.

- **Percepción ambigua:**
- **Percepción clara:** Si pienso que el desmayo es real, puedo pensar:
  - Responsabilidad difusa:
  - Asunción de responsabilidad propia: si pienso que puedo hacer algo, puedo:
    - NO:
    - SI:

# En la casa de al lado tiene lugar una discusión a gritos

+ Percepción ambigua:

+ **Percepción clara:** se trata de una discusión real

○ Responsabilidad difusa:

○ Asunción de responsabilidad propia: si pienso que puedo hacer algo, puedo:

▪ NO actuar:

▪ SI:

# Un niño es atropellado por un automóvil

+ Percepción ambigua:

+ Percepción clara: Si lo ha atropellado realmente

○ Responsabilidad difusa:

○ Asunción de responsabilidad propia: si pienso que puedo hacer algo, puedo:

▪ NO ACTUAR,

▪ SI

# Varios alumnos participan en una pelea

+ Percepción ambigua:

+ Percepción clara: se trata de una pelea real

○ Responsabilidad difusa:

○ Asunción de responsabilidad propia: si pienso que puedo hacer algo, puedo:

▪ NO actuar:

▪ SI

# Se está produciendo un atraco a punta de navaja

+ Percepción ambigua:

+ Percepción clara: se trata de un atraco real

○ Responsabilidad difusa:

○ Asunción de responsabilidad propia: es mi responsabilidad puedo:

▪ NO actuar:

▪ SI: