

PRIMER PARCIAL DE PSICOLOGÍA SOCIAL

UNIDAD 1: INTRODUCCIÓN A LA PSICOLOGÍA SOCIAL

Historia de la psicología social (Seidmann)

DEFINICIÓN DE PSICOLOGÍA SOCIAL:

La **psicología social** es un campo disciplinar en el que confluyen diferentes desarrollos técnicos. Dorwin Cartwright la define como una rama de las ciencias sociales que intenta explicar cómo la sociedad influye en la cognición, la motivación, el desarrollo y el comportamiento de individuos y es influida por ellos; esto connota un énfasis en la mutua dependencia entre lo social y los individuos por lo que podemos decir que la psicología social es el estudio de la **interrelación dinámica** entre lo individual y lo social. Los individuos influyen en la sociedad mediante el **comportamiento social** (ejercer poder, votar, liderar), y lo social hace lo suyo mediante el **ambiente social** (normas, roles, organizaciones)

SURGIMIENTO TEÓRICO Y PRECURSORES:

La psicología social como disciplina surge tras la final de la **segunda guerra mundial**. Cartwright identifica tanto a la guerra como a la figura de Adolf Hitler y el nazismo como un gran surgimiento de problemas humanos y su respectiva búsqueda de soluciones (Por ejemplo, intentar explicar cómo desde el comportamiento de personas que individualmente eran “buenos ciudadanos” se llegó a un programa de exterminio masivo como es el Holocausto). El pensamiento anti intelectualista y antisemita impulsó una fuga de cerebros hacia Estados Unidos que terminó contribuyendo al foco de desarrollo de psicólogos sociales con una fuerte influencia conductista e ideales liberales como la democracia, la importancia del individuo y el progreso a través de la racionalidad.

Dos grandes precursores de la psicología social fueron Gabriel Tarde y Emilio Durkheim cuyas ideas se oponían. **Tarde** enfatizaba tanto en el papel preponderante del individuo sobre la sociedad como en la **imitación** del comportamiento, planteando que somos el resultado de la combinación de una multiplicidad de otros y que los individuos se influyen recíprocamente, construyendo así una consciencia colectiva. **Durkheim**, por su parte, afirmaba que las normas sociales son exteriores al individuo y ejercen sobre él una **coerción extraña**. Este plantea que lo social es irreductible a una explicación psicológica individual, que posee características peculiares y es preexistente a la existencia del individuo.

Otro gran precursor de la psicología social es Wilhem **Wundt**, fundador de la psicología experimental, la metafísica científica y la psicología social histórica. En uno de sus trabajos desarrolla la historia psicológica de la humanidad, diferente a una psicología de la consciencia individual, abordando cómo varios individuos pueden formar un pueblo y transforman la diversidad en comunidad.

La psicología social encuentra otros dos precursores más que luego marcarían las bases de dos maneras de abordar la disciplina. Edward **Ross**, alineado a las ideas de Tarde, postula una psicología social que estudia las conductas resultantes de las influencias interindividuales y las interacciones sociales tales como se dan en las situaciones de invención, sugestión e imitación, ésta última funcionando como explicación de la conducta. Por otro lado, William **McDougall** incursiona en la psicología colectiva, con una perspectiva genética y más social de la mente humana que se encuentra moldeada por la sociedad en la que se desarrolla, producto de la interacción humana.

PSICOLOGÍA SOCIAL PSICOLÓGICA Y SOCIOLÓGICA:

La psicología social se divide en dos grandes abordajes: la psicología social psicológica y la psicología social sociológica. La psicología social **psicológica** está influenciada por las ideas de Tarde y Ross y por lo tanto su enfoque es mayormente individualista. Toma una postura **positivista** y enfatizó en estudiar la conducta observable con el método científico intentando formular leyes generales sobre las actitudes y conductas sociales. Entonces, su unidad de estudio es el individuo y su forma de relacionarse con el medio circundante. La psicología social sociológica está más emparentada con la sociología y se ve

vinculada con el **interaccionismo simbólico**. Plantean la importancia del uso del lenguaje en la interacción que impregna de significado la conducta social. Entonces, la persona se va conformando a través de la internalización de los significados plasmados en la interacción social e incorporada al *sí mismo*.

UNIDAD 2: CONSTRUCCIÓN DEL ORDEN SOCIAL

Las dos realidades y Planolandia (Watzlawick)

CONSTRUCCIONISMO SOCIAL Y REALIDADES DE PRIMER Y SEGUNDO ORDEN:

Paul Watzlawick plantea en el texto de “Las dos realidades” que no existe una realidad absoluta, solo concepciones subjetivas y compartidas socialmente llamadas construcciones sociales; inaugurando así el **construccionismo social**. Las construcciones sociales son acuerdos sobre lo que es real y esperable del mundo en el que vivimos que se transforman dependiendo del lugar y del tiempo que nos envuelve; aquello esperable en nuestra realidad de hoy en Buenos Aires no es la misma que la de hace veinte años o la que se vive en otras ciudades de nuestro país y del mundo. Las construcciones sociales son inventadas por las personas y tanto inventor como inventado son inseparables uno del otro; cada uno está socializado dentro de esas realidades subjetivas y no puede escapar de ellas. Habitamos entonces una **realidad compartida** con los que nos rodean donde existe cierto consenso colectivo generalizado

Plantea que existen dos tipos de realidades que denomina de primer y segundo orden:

- La **realidad de primer orden** refiere a las propiedades físicas, objetivas y medibles de las cosas, respondiendo a la *sana razón humana* y el proceder científico, estando mayormente asociado a las ciencias duras. En este campo hay gente objetivamente en lo cierto y objetivamente incorrecta, poniendo el ejemplo de si la ballena es un pez o un mamífero; si bien hay divergencia de opiniones, existe una respuesta objetiva sobre en cuál de las dos definiciones conceptuales ésta debe situarse.
- La **realidad de segundo orden** afecta al valor subjetivo y adscripción de un sentido. En este ámbito resulta absurdo discutir sobre lo que es *realmente* real. Un ejemplo podría ser el oro, que posee propiedades físicas verificables, pero también tiene una significación e importancia variada en distintas culturas a lo largo de la historia, ya sea como moneda de cambio con un valor asignado en las bolsas de comercio, un objeto de carácter religioso, etcétera.

PLANOLANDIA:

Planolandia es una novela escrita por Edwin Abbott que Watzlawick utiliza para ejemplificar varios conceptos que utiliza.

La historia trata de una narración contada en la perspectiva de una habitante de un mundo bidimensional como una hoja de papel, donde hay longitud y anchura, pero no altura. Los sujetos de este mundo pueden moverse libremente por esta superficie, pero no pueden ascender ni descender fuera del plano; de todos modos, ellos ignoran esta limitación ya que la idea de una tercera dimensión es inimaginable. El protagonista, un cuadrado, un día sueña con un mundo unidimensional llamado *Linelandia* cuyos habitantes son puntos y rayas. Todos se mueven para delante y para atrás siempre sobre la misma línea. El narrador intentará por todos los modos explicarle al monarca de este lugar la realidad de *Planolandia*, aunque no lo logra y trata de inferiores a los habitantes de este mundo. Luego de despertarse del sueño, nuestro protagonista intenta explicarle a su nieto, un hexágono, los fundamentos de la aritmética y su aplicación en la geometría, aunque terminan discutiendo ya que el más joven propone la existencia de una tercera dimensión basada en lo que estaban conversando. El cuadrado, sin aprender de su sueño, cae en el mismo error que el rey de *Linelandia* y trata de tonto a su nieto. De repente, un extraño visitante de *Espaciolandia*, un mundo tridimensional, aparece a defender al niño e intenta explicarle al protagonista las limitaciones de su realidad bidimensional. Viéndose incapaz de hacerlo entender, lo transporta a su mundo. Si bien al principio se asustó, nuestro protagonista queda extasiado y desea averiguar los

misterios de mundos más elevados de cuatro dimensiones y más. La esfera tridimensional le explica que esos lugares no existen y tras la insistencia del cuadrado, decide devolverlo a *Planolandia*. El cuadrado, con estos nuevos conocimientos, se siente obligado de predicar el evangelio de las tres dimensiones a pesar de que cada vez es más difícil volver a recordar la realidad tridimensional. Esto hace que lo aprisionen en una cárcel que remite a las instituciones psiquiátricas. Una vez al año es visitado por un sumo sacerdote que verifica el estado de su salud mental pero el protagonista se ve incapaz de mentir e intenta convencerlo de la existencia de otra realidad, aunque nunca lo consigue.

En la historia podemos ver ejemplos de que la realidad no es absoluta y que solo son constructos sociales compartidos por distintas sociedades. Los sujetos de cada realidad construida son inseparables de éstas y no conciben la idea de otras realidades distintas; una persona de *Linelandia* no entiende la realidad de *Planolandia*, y, a su vez, las personas de *Planolandia* son incapaces de concebir una tercera dimensión del espacio por cómo han sido socializados dentro de sus realidades.

Acerca de estar sano en un medio enfermo (Rosenhan)

EXPERIMENTO DE LOS PSEUDOPACIENTES:

David Rosenhan cuenta en este texto un experimento realizado en doce hospitales distintos a lo largo de Estados Unidos con un grupo de ocho personas de distintas edades, oficios e historias de vida. Los supuestos pacientes llegaban a la oficina de admisión de sus clínicas con quejas de que oía voces poco claras y desconocidas del mismo sexo del paciente que le decían palabras como “vacío”, “hueco” o “ruido sordo”. Se eligió este síntoma por su similitud a síntomas reales de esquizofrenia que devendrían de la preocupación dolorosa por sentir insignificancia de la vida. Si bien se cambió el nombre de los pseudopacientes para que su diagnóstico no sea un estigma cuando vuelva a su vida, el resto de sus vivencias, sentimientos e historia personal no fue alterada y eran presentados como realmente habían ocurrido. Luego de ser aceptados en el servicio psiquiátrico, los pacientes dejaron de fingir los síntomas. Si bien se sentían nerviosos por miedo a ser descubiertos y por desconocer cómo se manejarían los hospitales con ellos, luego de un breve tiempo se empezaron a comportar como lo hacían normalmente. Si el personal les preguntaba, ellos respondían que se sentían bien y sin síntomas. Obedecían los horarios y las instrucciones de los enfermeros (solamente no consumían sus medicamentos). Además de hacer las actividades planificadas, escribían sus observaciones referidas al servicio, el personal de salud y otros pacientes. Si bien en principio lo hacían a escondidas, luego dejaron de ocultarse ya que nadie se preocupaba demasiado por lo que hacían. A cada uno de los pacientes se les dijo que debían ser dados de alta por sus propios esfuerzos, fundamentalmente convenciendo al personal. Gran parte de los pacientes quiso salir casi inmediatamente luego de ser internado, por lo tanto, se vieron motivados a comportarse normalmente. Las enfermeras confirmaron que su conducta era amable y cooperativa. Un dato importante es que no era raro que otros pacientes intuyeran que los pacientes realmente estaban sanos o que eran investigadores o inspectores encubiertos. Incluso tras disuadirlos, algunos siguieron manteniendo sus sospechas. Los médicos tienen una inclinación estadística a diagnosticar más veces “enferma” a una persona sana que “sana” a una persona enferma que responde a cierta lógica (es más peligroso no darse cuenta de la enfermedad que de la salud). De todos modos, lo que es válido para la medicina no necesariamente aplica en la psiquiatría ya que no necesariamente hay consecuencias fatales. Los diagnósticos psiquiátricos conllevan consigo estigmas personales, jurídicos y sociales que pueden afectar muy negativamente la vida del expaciente.

Ninguno de los pseudopacientes fue descubierto como tal. La mayor parte de ellos fueron dados de alta con un diagnóstico de esquizofrenia en remisión. Esto no debe ser considerado una simple formalidad, ya que en ningún momento de su hospitalización de ninguno de los pacientes se puso en duda su calidad de enfermos. Hay razones para creer que una vez que el paciente fuese considerado como esquizofrénico, quedó considerado como tal. En caso de ser dado de alta, su afección naturalmente debía estar en remisión. Pero no estaba mentalmente sano y según opinión de la institución, nunca lo había estado. Se había construido una *realidad* humana evidente.

En el experimento, Rosenhan deja ver cómo la realidad está construida por uno. No existe una realidad verdadera ni objetiva independiente de uno y viceversa, ya que uno es constructor de esa realidad vía lenguaje. La distinción entre el estado de normalidad y el estado de locura es dependiente de la realidad construida donde se define esa conducta como normal o loca. El comportamiento que en la realidad fuera

del hospital hubiese sido catalogado como el de una persona común, dentro de la institución era el de “esquizofrenia en remisión”. Rosenhan dice: “Una clasificación psiquiátrica crea una realidad propia y con ello, sus propios efectos”; el diagnóstico psiquiátrico es una construcción social hecho en base a conductas que fuera de esta realidad podrían haber significado distintas cosas.

La construcción social de la realidad: Capítulo 1 (Berger & Luckmann)

LA REALIDAD DE LA VIDA COTIDIANA:

Peter Berger y Thomas Luckmann plantean a la **realidad de la vida cotidiana** como una realidad interpretada por las personas que presenta un significado subjetivo. Si bien existen múltiples realidades de las que tenemos consciencia, se toma a la realidad de la vida cotidiana como la *realidad suprema por excelencia*. Siempre se organiza alrededor de nuestro tiempo y espacio (nuestro **aquí y ahora**) que nos permite definir qué podemos hacer y qué no en determinado momento. La realidad de la vida cotidiana es una **facticidad evidente** ya que no corroboramos la veracidad de lo que vivimos para saber si es cierto o cómo funciona. Se presenta con **intersubjetividad** ya que la compartimos con un otro (a veces, imaginado) con el cuál compartimos esa realidad. La realidad de la vida cotidiana se presenta **ya objetivada por el lenguaje**. Está constituida por un orden de objetos que han sido designados como tal antes de que nosotros existamos; por ejemplo, una mesa se llama *mesa* mucho antes de que nosotros supieramos eso. Por lo tanto, decimos que el lenguaje es como un sistema de signos vocales que transmiten y ordenan significado más allá de nuestro aquí y ahora, es decir, trascienden de temporalidad.

IMPORTANCIA DEL LENGUAJE Y ACOPIO SOCIAL:

Esos índices corporales del cara a cara no pueden ir más allá del aquí y ahora, por lo que el lenguaje cobra gran importancia a la hora de mantener significados y simbolismo que trasciendan el presente. El lenguaje objetiva las experiencias y las tipifica de manera que ordena significativamente las experiencias de la vida cotidiana. Estos conocimientos que el lenguaje nos deja mantener en el tiempo forman un **acopio social del conocimiento**, donde se forma el sentido común en base a lo que aprehendemos y lo que se mantiene en la realidad compartida con los otros, ya que el lenguaje nos preexiste a nosotros.

SECTORES DE RUTINA Y PROBLEMÁTICOS:

Berger y Luckmann postulan que existe una **economía de esfuerzos**: la realidad de la vida cotidiana se organiza a partir de rutinas que nos llevan a ahorrar energía mental sin tener que problematizar lo que ocurre a nuestro alrededor. Existen dos sectores: uno de **rutina**, donde la vida cotidiana continúa sin planteamiento alguno, y otro **problemático** desconocido donde tenemos que pensar (problematizar) lo que está ocurriendo. Este esfuerzo ahorrado se puede llevar a cabo gracias al acopio social del conocimiento que nos ayuda a crear nuevas significaciones para integrarlas a aquellas preexistentes. Un ejemplo es cuando uno aprende a conducir un coche, si bien comienza en un sector problemático donde uno piensa todas las cosas que tiene que realizar para poner el vehículo en marcha, pero una vez aprendidas lo hacemos de manera automática, ya que no necesitamos recordar todos los pasos para manejarlo.

ZONAS LIMITADAS DE SIGNIFICADO:

Cuando uno intenta entender la subjetividad del otro aparecen las zonas limitadas de significado dentro de la realidad de la vida cotidiana. Estas zonas son ejemplificadas en el texto con el teatro; cuando se levanta el telón uno trata de ubicarse en lo que ocurre en la escena y entender aquellas cosas que están fuera o no de su realidad construida. Se caracterizan por durar un tiempo corto y determinado para uno luego volver a su realidad de la vida cotidiana

SITUACIÓN CARA A CARA:

Estamos continuamente interactuando y comunicándonos con los otros ya que eso también forma parte de nuestra realidad de la vida cotidiana. La experiencia más importante que tenemos con los otros se produce en la situación **cara a cara**, prototipo de la interacción social donde el otro se me aparece en un aquí y ahora que compartimos. En este espacio existen **índices corporales** con los cuáles podemos entender la subjetividad y la consciencia del otro; por ejemplo, suponemos que si el otro se ríe es porque algo le pareció gracioso o que si frunce el ceño es porque probablemente esté enojado. Entonces, estos índices corporales dejan **indicios de significado** subjetivos.

ESQUEMAS TIPIFICADORES:

En el cara a cara se forman los **esquemas tipificadores** en el que aprehendemos recíprocamente características del otro. Uno tipifica a las personas dentro de categorías que las describen como el género, su profesión, la nacionalidad y organizamos la conducta con el otro en base a ellas. Por ejemplo, si yo tengo una connotación negativa sobre cierta profesión, voy a actuar de manera agresiva o distante al interactuar con una persona tipificada de esta manera. Los esquemas tipificadores eventualmente se vuelven anónimos, ya que la tipificación utilizada con cierta persona la excede y es utilizada con cualquier persona que entre dentro de su misma categoría.

La construcción social de la realidad: Capítulo 2 (Berger & Luckmann)

APERTURA Y CLAUSURA AL MUNDO:

Berger y Luckmann plantean que el humano está biológicamente diseñado con cierta predisposición para su apertura al mundo. La **apertura al mundo** es la condición natural de abrirse al mundo y formar parte de la sociedad. Tras ser insertados en lo social, este mismo orden social funda una **clausura al mundo**, generando zonas limitadas de conocimiento y un acopio social del conocimiento.

EL ORDEN SOCIAL:

El orden social es definido como un **producto humano** construido en vínculos e interacciones sociales, que nos preexiste a nosotros y seguirá existiendo en cuanto hay humanos que lo puedan mantener. Se constituye en dos procesos: la habituación y la institucionalización. La **habituación** antecede a la institucionalización y es entendida como todo acto que se repite con frecuencia, es decir, actos que forman un **patrón**. Este patrón tiene tendencia a repetirse a futuro y colabora a la economía de esfuerzos reduciendo los procesos que pensamos. Los patrones de esquemas tipificadores generan pautas específicas de comportamiento que habituará cada categoría dentro de **roles**.

Tras el proceso de habituación, llega la **institucionalización** que es definida como una tipificación recíproca de acciones habitualizadas por tipos de actores, es decir, esquemas tipificadores de patrones accionales por distintas categorías de persona. Se compone de tres momentos dialécticos no cronológicos que producen, ordenan y aprehenden conocimiento:

- **Externalización:** En este proceso el sujeto tiene que salir a conocer las instituciones que lo preceden.
- **Objetivación:** Esos productos externalizados alcanzan carácter de objetividad, es decir, logran una significación consensuada.
- **Internalización:** El sujeto incorpora los significados en la consciencia individual durante la socialización.

UNIDAD 3: SOCIALIZACIÓN E IDENTIDAD

La construcción de la realidad subjetiva (Berger & Luckmann)

INTERNALIZACIÓN Y SOCIALIZACIÓN:

La **internalización** es dada por el proceso ontogénico de la socialización y se describe como la interpretación de un acontecimiento objetivo (consensuado) manifestado de los procesos subjetivos de otro, y que, en consecuencia, se vuelven consiguos una significación subjetiva para mí. Es indispensable para la socialización de un individuo porque, si bien esto no significa que comprenda correctamente al otro, su subjetividad me es objetivamente accesible y llega a serme significativa, aunque sus procesos subjetivos no se correspondan con los míos.

La **socialización** se divide en tres momentos:

- La socialización **primaria** es aquella que ocurre en el marco de la familia donde nacemos, intentando volver al sujeto un miembro de la sociedad. Tiene una alta carga emocional y todo lo aprendido en esta era es muy difícil de transformarlo. Se produce una internalización del mundo objetivo que habitamos. Lo primero que se internaliza es el lenguaje para poder crear una identificación afectiva con las subjetividades ajenas. En esta etapa también se produce una **abstracción de los roles sociales**, es decir, de comportamientos, conductas y normas que debemos respetar. Esta fase se concluye una vez que el sujeto, a través de esa abstracción, comprende la concepción del **otro generalizado**: el individuo se identifica con una generalidad del otro y de esta manera, en la sociedad. Al cristalizarse este concepto en la consciencia se crea una simetría entre la realidad subjetiva propia y la objetiva consensuada con el resto.
- La socialización **secundaria** está asociada con la escuela y es donde se introduce al sujeto a la realidad objetiva, internalizando significaciones de nuevos **submundos institucionales** más allá de su familia. Existe menor carga emocional por lo que se utilizan técnicas pedagógicas para el aprendizaje. En esta etapa existe mayor anonimato y se adquieren los roles específicos; el sujeto empieza a separar el rol de la persona que lo desempeña.
- La **resocialización** o socialización terciaria, a diferencia de las otras dos que son universales, no se da en todos los individuos, solo en casos donde alguna de las otras dos etapas haya resultado fallida en socializar al sujeto dentro del mundo objetivo. Esta socialización se da en lugares como las cárceles, por ejemplo. Se trata de reatribuir **acentos de realidad**, desmantelando conceptos de socialización fallidos e introducir aquellos que pertenecen a la realidad. Esta etapa, al igual que el resto, será exitosa al conseguir una simetría entre la realidad subjetiva, interna y personal, con la realidad objetiva, externa y consensuada.

Sí mismo e identidad (Owens)

SÍ MISMO:

Timothy Owens define al **sí mismo** (*self*) como un proceso de **autoreflexión**, donde el sujeto se ve a sí en tercera persona, susceptible a ser aprehendido, etiquetado, categorizado, evaluado y manipulado. Es un sistema organizado e interactivo de lenguaje, ideas, pensamientos y emociones que refleja las características de un individuo, organizadas por vínculos y construida en experiencias personales y autobiográficas que nos diferencian del resto (argentino, honesto, justo, trabajador, mujer, feminista, etcétera).

TEORÍA DEL AUTOCONCEPTO:

La teoría del **autoconcepto** de Morris Rosenberg es un aspecto fundamental del *sí mismo*, muy importante a la hora de pensar cómo nos imaginamos y percibimos a nosotros mismos, asociado mayormente a la psicología social psicológica. Existen cuatro principios generales del autoconcepto:

- **Evaluaciones reflejadas:** El *sí mismo* es un producto derivado de las actitudes de los demás hacia uno. Por lo tanto, uno eventualmente se ve de la misma manera que el resto lo hace, reflejando las evaluaciones ajenas.
- **Comparaciones sociales:** El *sí mismo* es un producto de la constante comparación con otros, ya sea con **criterios** (comparación en términos de superioridad/inferioridad o de mejor/peor) o por normatividad (comparación por desviación y conformidad, en acuerdo o en desacuerdo con algo).
- **Autoatribución:** Somos capaces de sacar conclusiones de nuestras acciones y sus consecuencias o resultados.
- **Centralidad psicológica:** El *sí mismo* se presenta como un sistema de comparaciones interrelacionadas y jerárquicas, es decir, existen atribuciones más fuertes que otras que están más cercanas al *sí mismo* en comparación a otras más alejadas de este.

AUTOESTIMA Y AUTOCONSISTENCIA:

Según Rosenberg, cada uno observa, evalúa y establece conclusiones acerca de sí mismo. Hay dos aspectos principales que trabajan al servicio de su protección y mantenimiento.

La **autoestima** es la valoración del *sí mismo*, encargada de proteger el autoconcepto. Tiende a ser positiva ya que genera disconformidad al sujeto autocategorizarse negativamente; a mayor satisfacción hay mayor nivel de autoestima. Cuando algo sucede que puede afectar nuestra valoración positiva y colisiona contra nuestro sistema de valores, desplazamos las responsabilidades y culpas a otros.

La **autoconsistencia** es la encargada de mantener el *sí mismo*. Uno trata de cumplir las expectativas que se tienen de sí.

TEORÍA DE LA AUTOPRESENTACIÓN:

La teoría de la **autopresentación** de Erving Goffman, cercano a las ideas de la psicología social sociológica, plantea que el sujeto trata de controlar su imagen pública y a través de la autopresentación mostramos aspectos del yo que deseamos que otros conozcan y validar el autoconcepto. Utiliza una **metáfora teatral** describiendo a las personas como actores que asumen un rol para una audiencia; ambas partes construyen una situación social entre las negociaciones de subjetividades. Las actuaciones están guiadas por **impresiones** que recibimos y proyectamos, un intento de control consciente o inconsciente de las imágenes que se proyectan en las interacciones sociales reales o imaginadas.

IDENTIDAD PERSONAL:

Las **identidades personales** son identificadores únicos y diferenciables que dan sustento a la identidad social y a la autobiografía. Surgen de las características específicas de cada uno anudadas a nuestras redes sociales y sus estructuras.

La **teoría de la identidad de roles** plantea que la identidad personal está por un conjunto de identidades de rol, posiciones sociales que ocupamos en los distintos contextos que habitamos. Existe una **jerarquía de prominencia** ya que los roles que componen nuestra identidad son muchos y variados y compiten entre sí para ver cuál se adecúa más a su autoconcepto en cada determinada situación.

La **teoría de la identidad** formula que no hay roles sino identidades y su saliencia, ya que los seres humanos son proactivos y no simplemente reactivos. Plantea un ordenamiento jerárquico de identidades en la que cada identidad se diferencia de acuerdo con su saliencia y al compromiso de acuerdo con sus relaciones de roles. Esto implica un acto más voluntario y consciente llamado a invocar un rol. La **saliencia de la identidad** se define como la probabilidad de que una identidad sea invocada por uno mismo u otros dentro o a través de situaciones sociales. Si bien la identidad es invocada voluntariamente por lo general, no siempre es así. El compromiso de la relación se centra en la posición de una persona en una red de relaciones sociales y está determinado por dos dimensiones generales:

- **Compromiso de interacción:** Es la extensión de las interacciones en una red social a la que uno pertenece por el hecho de tener una identidad (por ejemplo, el tiempo de interacción con una persona, la cantidad de personas que están implicadas en la situación).
- **Compromiso afectivo:** Delimita la importancia emocional que otros tienen por una persona en una red social a través de su identidad en particular (por ejemplo, la relación con una pareja, sus padres).

IDENTIDAD SOCIAL:

Para analizar la identidad social existen dos grandes perspectivas: la de la psicología social psicológica, que plantea que es una herramienta cognitiva para ordenar al mundo, y aquella de la psicología social sociológica. Dentro del contexto de la psicología social psicológica, Henri Tajfel define la **identidad social** como esa parte del autoconcepto de un individuo que deriva de su conocimiento de su pertenencia a un grupo social (o grupos) junto con la valoración y significado emocional que implica esa pertenencia. La asunción que hacemos es que, más allá de la riqueza y complejidad que pueda ser la visión sobre sí mismo de un individuo acerca del mundo que lo rodea algunos aspectos de esa mirada son contribuidos por la pertenencia a ciertos grupos sociales o categorías. Algunas de estas pertenencias son más salientes que otras y, de alguna manera, varían su saliencia de acuerdo con cómo van cambiando las situaciones sociales.

La teoría de la identidad social incorpora a la **teoría de la autocategorización**, la cual muestra como los procesos cognitivos permiten a las personas simplificar el mundo social y no social, dividiendo a los estímulos en distintos grupos por similitudes y diferencias. Éstas funcionan en cuatro niveles de abstracción diferentes:

- **Nivel subordinado:** Abarca a las autocategorizaciones personales; formula similitudes y diferencias al interior del grupo.
- **Nivel intermedio:** Abarca las categorizaciones endogrupo – exogrupo.
- **Nivel superior:** Abarca las características comunes percibidas de los seres humanos *sui generis* con otras formas de vida.

IDENTIDAD COLECTIVA:

La **identidad colectiva** es el proceso por el cuál un conjunto de individuos intenta crear una identidad consensuada y compartida con un sistema de acción que se enmarca cognitiva y emocionalmente a través de relaciones activas con otros. Un ejemplo que algunos teóricos plantean de identidad colectiva es la nacionalidad, algo demasiado y abstracto para considerarlo algo grupal. Otros ejemplos pueden ser grandes movimientos políticos como el feminismo o el peronismo que, aunque haya múltiples identidades sociales que lo dividen, existe una categoría común que los une. Para su análisis existen tres características claves:

- La colectividad tiene **continuidad en el tiempo** y trata de adaptarse a su entorno y ambiente político.
- La colectividad se **diferencia y distingue** con respecto a otras colectividades.
- La colectividad es capaz de **reconocerse a sí misma y ser reconocida** por otros.

Teoría de la identidad social (Hogg)

ANTECEDENTES

La **teoría de la identidad social** clásica es creada por **Henri Tajfel**, un psicólogo social judeo-polaco sobreviviente de la segunda guerra mundial. Este al estallar el conflicto se encontraba estudiando en París por lo que decide enlistarse en el ejército francés. Tras ser derrotados por el ejército nazi, Tajfel es encarcelado como un prisionero de guerra más en lugar de ser enviado a un campo de concentración, destino que sufrió el resto de su familia y finalmente sobrevive. Tras la finalización de la guerra, el

psicólogo, ya asentado en el Reino Unido, comienza a plantearse qué era lo que había hecho que los nazis lo catalogasen como soldado francés en lugar de como judío, cosa que termina atribuyendo a la categorización social.

Un antecedente fue es la **hipótesis de frustración – agresión**. Esta teoría formula que la agresión es el resultado de la frustración y cuando esta no puede ser descargada a su fuente original se dirige hacia un blanco inocente que funciona de chivo expiatorio (frustración → agresión). Años después, se reformula planteando que la relación no es lineal, pudiendo haber factores mediadores y otras posibles respuestas frente a la frustración (frustración → temor al castigo → sumisión); sin embargo, siempre que aparece la agresión es porque previamente hubo frustración (frustración ← agresión). Una crítica posterior a la segunda guerra mundial es que el antisemitismo no pudo haber sido producto de una suma mecánica de agresiones y frustraciones, fue necesario desarrollar un sentimiento de pertenencia grupal a través de la propaganda nazi para considerar a otros grupos como causa de frustración y objetivos de agresión.

Otro antecedente fue la **teoría de la personalidad autoritaria** que sostenía que crianzas fallidas derivaban en individuos con personalidades autoritarias. Entonces, planteaban que todos los nazis tenían una patología colectiva por las prácticas autoritarias en la crianza de niños en Alemania, generando una relación amor – odio entre niños y sus padres que resultó en individuos con personalidades autoritarias: obedientes, conformistas, antisemitas y etnocéntricos. La crítica a esta hipótesis es que la personalidad es una pequeña parte en el prejuicio mientras que lo social (vivir en una cultura plagada de prejuicios) tiene más peso.

Un antecedente con fuerte peso en la teoría de Tajfel es la **teoría del conflicto realista**. La hipótesis plantea que los individuos y grupos tienen objetivos alrededor de los cuales configuran su comportamiento y establecen relaciones para lograrlos. Hay objetivos que requieren cooperación de los demás para alcanzarlos (**grupos sociales cohesionados**); por ejemplo, la Alemania nazi y la Italia fascista de Mussolini. Otros objetivos son mutuamente excluyentes, una sola persona o grupo lo puede alcanzar (**conflicto intergrupalo**); por ejemplo, el nazismo y la colectividad judía.

PARADIGMA DEL GRUPO MÍNIMO:

El **paradigma del grupo mínimo** plantea que la mera **categorización**, algo más básico que las relaciones basadas en objetivos reales, son suficientes para generar un comportamiento diferencial entre el endogrupo y el exogrupo.

Tajfel junto a otros investigadores llevan a cabo un experimento. Separan un grupo de niños al azar y le dicen a cada grupo que han sido divididos en base a una preferencia sobre cuadros de Klee o de Kandinsky. Luego, les piden a los niños que escojan por favoritismo a otros niños, evidenciando que tendían a preferir aquellos que formaban parte de su endogrupo sobre los que no, a pesar de que la división haya sido realmente azarosa. También se encontró que los niños preferían maximizar las recompensas de su propio grupo sobre premios equitativos entre los grupos.

En este experimento se puede ver como ser categorizado como miembro de un grupo produce etnocentrismo y competencia intergrupalo; como los individuos categorizados favorecen siempre a su endogrupo; que, si el endogrupo está en amenaza, además del favoritismo grupal se produce un rechazo hacia el exogrupo y que, en ocasiones, también se produce un sesgo al interior del propio grupo.

TEORÍA DE LA IDENTIDAD SOCIAL:

Tajfel define la **identidad social** como el conocimiento individual de la **propia pertenencia a ciertos grupos sociales**, junto con cierta importancia **emocional y valorativa** atribuida a sí mismo por su membresía grupal. Los grupos sociales brindan a sus miembros una identidad compartida que prescribe y evalúa quiénes son, qué deben creer y cómo deben comportarse. Las identidades sociales también destacan como el endogrupo es distinto de los exogrupos relevantes en un contexto social particular.

La teoría de la identidad social tiene dos etapas en su desarrollo: la teoría de la identidad social de las relaciones intergrupales, formulada por Tajfel y Turner en 1979, y su sucesora, la teoría de la identidad social de grupo o teoría de la autocategorización del yo, planteada por Turner et al. en 1987.

TEORÍA DE LA IDENTIDAD SOCIAL DE LAS RELACIONES INTERGRUPALES:

Esta **primera etapa** plantea que la identidad social define y evalúa el autoconcepto de uno mismo y el modo en que los demás lo tratarán y pensarán. Esto funciona a partir de distintos mecanismos: la categorización social e identificación (categorizamos por la economía de esfuerzos y a partir de ahí nos identificamos), la comparación grupal (favoritismo endogrupal y etnocentrista) y el comportamiento intergrupal (los comportamientos hacia el endogrupo dependen de la valoración del exogrupo).

Para gestionar su identidad, los grupos desarrollan estrategias que dependen de ciertas estructuras de creencias subjetivas sobre la naturaleza de la relación entre su endogrupo y un exogrupo específico. Estas estrategias son:

- **Estatus:** Creencias de la posición que el grupo ocupa en un contexto.
- **Estabilidad:** Creencias sobre cuán estable es la relación de estatus entre los grupos.
- **Legitimidad:** Creencias sobre cuán legítima es la relación intergrupal.
- **Permeabilidad:** Creencias sobre que tan probable es que un individuo de baja estigma pueda formar parte de un grupo de mayor estatus.
- **Alternancia cognitiva:** Creencias sobre si puede o no ser distinta las relaciones intergrupales.

TEORÍA DE LA IDENTIDAD SOCIAL DE GRUPO:

Esta segunda etapa plantea que los grupos humanos son categorías que las personas representan mentalmente como **prototipos**, nos pensamos al endogrupo y al exogrupo como prototipos. Los prototipos son un conjunto de atributos relacionados con homogeneidad que permiten resaltar similitudes y diferencias, ósea, **maximizar la entitatividad**. Cuando un prototipo es muy compartido se vuelve un **estereotipo**.

Dentro de los endogrupos hay individuos más prototípicos que poseen la mayor **influencia** y funcionan como fuente a la que se va en común (Por ejemplo, en el peronismo, el más prototípico es Juan Domingo Perón. De ahí la frase, “volver a Perón” cuando hay diferencias intragrupalmente dentro del movimiento). Los más prototípicos suelen entonces tener más influencia que aquellos que no lo son, que tienden a la periferia.

Cuando categorizamos a otros (independientemente de su grupo) los estamos despersonalizando. Esta despersonalización lo afecta a uno de la misma manera que a los miembros del endogrupo (autoestereotipo / autocategorización). La autocategorización no solo transforma la autoconcepción de uno mismo, sino que también produce un comportamiento normativo entre los miembros de un grupo.

Existen ciertos procesos motivacionales asociados con la identidad social, es decir, lo que nos hace identificarnos con un grupo:

- Motivación de distinción grupal positiva y autoenaltecimiento (**Hipótesis de la autoestima**): Esta teoría plantea que nos esforzamos sistemáticamente por lograr una distinción intergrupal de evaluación positiva porque el yo se define y evalúa en términos grupales. Si el endogrupo no es valorado positivamente, la autoestima baja.
- Motivación epistémica (**Hipótesis de incertidumbre – identidad**): Esta teoría plantea que la incertidumbre dificulta la predicción y planificación del comportamiento, así como el poder actuar con eficacia. Es a partir de nuestra identidad social que erradicamos la incertidumbre.

UNIDAD 4: ACTITUDES

Actitudes (Briñol, Falces & Becerra)

DEFINICIÓN:

Las **actitudes** son evaluaciones globales y relativamente **estables** (si no son estables, son opiniones) que las personas hacen sobre otras personas, ideas o cosas que, técnicamente, reciben la denominación de **objetos de actitud**. Al hablar de actitudes se hace referencia al grado positivo o negativo con que las personas tienden a juzgar cualquier aspecto de la realidad. Las actitudes reflejan una tendencia evaluativa que **no es directamente observable** desde afuera del propio sujeto. Por lo tanto, se hace necesario inferir las actitudes de las personas a partir de ciertos indicadores.

COMPONENTES:

Las actitudes constan de tres componentes:

- **Componente cognitivo:** Incluye los pensamientos y creencias de la persona acerca del objeto de actitud
- **Componente afectivo:** Agrupa los sentimientos y emociones asociados al objeto de actitud.
- **Componente conductual:** Recoge las intenciones o disposiciones a la acción, así como los comportamientos dirigidos hacia el objeto de actitud. Este componente es el único observable.

CARACTERÍSTICAS:

Las actitudes poseen las siguientes características generales:

- Las actitudes son relevantes a la hora de **adquirir nuevos conocimientos**.
- Las actitudes desempeñan una serie de funciones imprescindibles a la hora de **buscar, procesar y responder al entorno** y al sí mismo.
- Las actitudes guardan una estrecha relación con nuestra **conducta** y así predecirlas.
- Nuestras actitudes reflejan la **interiorización de los valores, normas y preferencias** que rigen en los grupos y organizaciones a los que pertenecemos.
- Cambios en las actitudes de las personas pueden **cambiar el contexto**.
- La investigación sobre las actitudes permite **conectar áreas de investigación** tradicionalmente dispersas.

FUNCIONES DE LAS ACTITUDES:

Las actitudes guían la búsqueda y la exposición a la información relevante, acercando a la persona a todos aquellos aspectos de la realidad congruentes con ellas y evitando aquellos elementos que les sean contrarios:

- **Función de organización del conocimiento:** Facilitan la información de la vida cotidiana ya que no podemos captar todo. Se crea un sesgo hacia un objeto de actitud que mantenemos en el tiempo. Ejemplo: yo sé que me gusta comer helado, no me lo replanteo constantemente.
- **Función instrumental o utilitaria:** Es útil al evitar el desgaste cotidiano (economía de esfuerzos).
- **Función de identidad y expresión de valores:** Funciona como un anclaje para pensar la identidad personal. Ejemplo: yo soy peronista, no me lo replanteo constantemente.

FORMACIÓN DE LAS ACTITUDES:

Las personas poseen actitudes hacia la mayoría de estímulos que les rodean, incluso para aquellos objetos para los cuales podemos no tener ningún conocimiento ni experiencia. La mayoría de las actitudes tiene sus raíces en el aprendizaje y el desarrollo social. Muchas actitudes se adquieren por:

- **Condicionamiento instrumental** (premio y castigo)
- **Modelado** o imitación de otros.
- **Refuerzo vicario** u observación de las consecuencias de la conducta de otros.

MEDIDA DE LAS ACTITUDES:

Existen dos maneras de medir las actitudes: procedimientos directos e indirectos.

Un ejemplo de **procedimiento directo** es el **diferencial semántico**: los participantes valoran el objeto de actitud mediante pares de adjetivos opuestos y la actitud resultante es medida en una escala evaluativa entre, por ejemplo, +3 y -3. Su principal ventaja radica en que su aplicación a diferentes objetos de actitud resulta sumamente sencilla. Otro ejemplo de procedimiento directo son las **escalas Likert**; estas consisten en la presentación a la persona de una serie de afirmaciones relacionadas con el objeto de actitud, pidiéndole a la persona que exprese su grado de acuerdo o desacuerdo. La puntuación final, que reflejaría la actitud del sujeto, se halla obteniendo la media de las puntuaciones dadas a cada uno de los ítems.

Entre los **procedimientos indirectos**, se encuentran los **registros fisiológicos**. Estos incluyen instrumentos que van desde el registro de la tasa cardiaca o el grado de sudoración de la piel hasta sofisticados registros de la actividad cerebral. Si bien ofrecen unas medidas poco contaminadas y controladas por parte de la persona estudiada, no siempre se consigue determinar con precisión la naturaleza de la medida obtenida. Otro ejemplo puede ser el **test de asociación implícita** donde se intenta evaluar las actitudes de las personas por fuera de su control consciente; se trata de presentar una serie de estímulos, generalmente visuales, y luego pedirles a los participantes que elijan una de dos o más opciones, optando por la primera elección que se les ocurra entre bueno – malo, lindo – feo, trabajador – vago, etcétera.

INDICADORES OBJETIVOS Y SUBJETIVOS DE LA FUERZA LA ACTITUD:

Los indicadores **objetivos**, relacionados a los procedimientos directos de medición, más estudiados son:

- **Extremosidad o polarización**: Similar al diferencial semántico. Una escala de valores entre dos polos opuestos con una escala evaluativa numérica.
- **Accesibilidad**: El grado en que las actitudes se activan espontáneamente cuando las personas se exponen al objeto de actitud.
- **Ambivalencia**: Se refiere a la capacidad de mantener valoraciones de signo opuesto hacia el mismo objeto de actitud, ósea, posee una actitud ambivalente.
- **Estabilidad**: Es la medida en que una actitud es capaz de mantenerse intacta en el tiempo.
- **Resistencia**: La capacidad de las actitudes para resistirse a información del signo contrario.
- **Predicción de conducta**: Según se posean determinados indicadores de fuerza (una actitud fuerte es muy capaz de influir en su persona) se puede determinar la conducta del sujeto. Es el parámetro más relevante a la hora de evaluar la relación conducta – actitud.

Entre los indicadores **subjetivos** más estudiados son:

- **Confianza**: La seguridad con la que las personas mantienen sus actitudes.
- **Importancia**: La relevancia que la persona le da a su propia actitud.
- **Conocimiento**: La cantidad de conocimiento que la persona cree tener con respecto a su actitud.