

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

del individuo adulto. Sin embargo y a pesar de las observaciones antropológicas efectuadas post facto, muchas de las hipótesis en el libro planteadas, han sido difíciles si no imposibles de ser evaluadas.

Por su parte, ahora, la sociología también ha propuesto sus propios modelos y teorías y aunque es prácticamente imposible abarcarlas todas en esta breve sección, si debemos mencionar algo sobre la "teoría de los roles sociales".

El concepto de "rol" es crucial en este tipo de aproximación, ya que ni los científicos sociales se ponen de acuerdo respecto a su definición (vea la obra de Biddle & Thomas, 1966, para una discusión exhaustiva de este concepto). Un rol típicamente se refiere a los comportamientos que se esperan de una persona que ocupa determinada posición social o a las acciones que actualmente efectúa la persona en tal posición. Existe también en la teoría, algunas suposiciones implícitas como (1) hay un grado considerable de acuerdo en la sociedad, sobre lo que una persona, en una posición determinada, debería de hacer y (2) mucha gente dentro de la sociedad, esta dispuesta y motivada para seguir dicho consenso.

TEMA 2 : CONFORMIDAD E INFLUENCIAS DE MODELAMIENTO.

CONFORMIDAD.

En esta sección de nuestro curso, revisaremos cierto tipo de influencia social que surge en los encuentros interpersonales. Entonces, para dar una mejor idea de los tópicos a los que nos referimos, primero veremos cuatro bien conocidos experimentos, que nos ilustran sobre métodos, problemas y conceptos en esta área de investigación.

Experimento del efecto auto cinético, de Sherif.

Este primer experimento se condujo durante los tempranos años 30, por Muzafer Sherif (1936), empleando estudiantes de la ciudad de Nueva York. En una de las condiciones del estudio, los estudiantes se entablan individualmente en un cuarto completamente oscuro y donde se les pedía que juzgaran y respondieran, que tanto se había movido un punto luminoso que se les presentaba. De hecho, sin que nadie lo supiera, la luz no se movía (el aparente movimiento del punto luminoso fue llamado, efecto auto cinético)

Los juicios de los sujetos en el experimento, al principio fueron un tanto erráticos, pero pronto cada uno se situó en un rango único para el, haciendo sus últimas predicciones dentro de ese rango. Con las palabras de Sherif, cada quien había creado su propio marco de referencia para juzgar la estimulación altamente ambigua. Poco después, luego de 3 sesiones emitiendo juicios solo, el sujeto era integrado con otros en equipos de 2 o 3 y cada uno tenía que decir que tanto pensaba que la luz se había movido.

Como cada uno de los estudiantes previamente había establecido diferentes marcos de referencia, los juicios iniciales de los miembros del grupo, eran generalmente azarosos. Conforme continuaron expresando sus opiniones, sin embargo, sus estimaciones empezaron a convergir dentro de un rango que era único al equipo en particular. Las gentes del equipo se habían influenciado entre si de manera que crearon un marco de referencia grupal (o norma de grupo) respecto al movimiento aparente de la luz, que entonces influencio sus percepciones.

Experimento de igualación de la línea, de Asch.

En este procedimiento desarrollado por Asch (1951), los sujetos eran dispuestos junto con varios otros individuos, con el propósito de realizar una serie de juicios sobre igualación de líneas.

En cada ensayo se mostraban 4 líneas, una línea crítica y otras 3 de diferente tamaño. Cada persona en el grupo tenía que decir cual de estas 3 líneas estaba más próxima al tamaño de la línea crítica. La emisión del juicio era sencilla pero, para la sorpresa del sujeto ingenuo, había veces que los otros estaban en desacuerdo con él, proponiendo un juicio que saltaba a la vista que era equivocado (como se lo imaginaron, los otros individuos del grupo eran cómplices del experimentador, quienes habían sido instruidos para dar semejantes respuestas incorrectas durante ensayos particulares).

A pesar de la evidencia proporcionada por sus sentidos, algunos de los sujetos sucumbieron ante las opiniones unánimes, aunque obviamente equivocadas. En el primer experimento, cuando el sujeto ingenuo fue confrontado con otras 8 personas que estaban en desacuerdo con él durante 12 de 18 ensayos, un tercio del número total de juicios emitidos, eran influenciados por la opinión mayoritaria equivocada.

Asch quería mostrar que la conformidad social, aun en esta situación, no era debida una sumisión automática o esclavista ante la opinión mayoritaria. Con el propósito de averiguar porque los sujetos se habían sometido ante el consenso grupal obviamente equivocado, entrevisto a cada estudiante al término de la sesión. Dándole mucho crédito a las respuestas de los estudiantes, Asch concluyo que los sujetos sometidos (yielders), aquellos que en la mitad o más de los ensayos estimaron como correcta la opinión de la mayoría, habían mostrado 3 tipos de reacciones: (1) Creyeron que la estimación de la mayoría era correcta - reacción de unos cuantos, que se sometieron completamente -, (2) Creyeron, en contradicción con lo que veían, que su percepción probablemente era incorrecta, y (3) Se sometieron debido a un deseo de no parecer diferentes de los otros miembros del grupo.

Experimento de Dittes y Kelly.

Un tercer experimento conducido por Dittes y Kelly (1956), pregunto como es que la relación de las personas con su grupo afecta su conformidad hacia la opinión mayoritaria en 2 diferentes tópicos, la evaluación de la conducta delictiva y la estimación del numero de puntos en un rectángulo. Los sujetos fueron voluntarios, alumnos de recién ingreso en una clase de Yale, quienes se reunían en equipos de 5 o 6 personas y a quienes se les había dicho que el mejor equipo ganaría un premio monetario, además de prestigio y reconocimiento. Cada grupo o equipo, primero se enfrasco en una discusión acerca de que tan malos o peligrosos habían sido ciertos 2 delincuentes, evaluando a cada uno bajo diferentes escalas. La discusión era interrumpida de vez en cuando, de manera que los miembros del equipo pudieran calificarse unos a otros, conociéndose que podían eliminar del equipo a cualquiera de ellos, que fuera en detrimento de su posible éxito. Al terminar esta discusión preliminar, el experimentador proporcionaba la información falsa a cada uno, sobre que tanto era aceptado por los demás miembros del equipo, supuestamente en base a las calificaciones. Se establecieron 4 niveles de aceptación : alto, promedio, bajo y muy bajo.

El problema de los delincuentes era re introducido y el equipo recibía mayor información sobre ellos en comparación a la primera evaluación anterior. Los sujetos ahora tenían que calificar a los delincuentes 2 veces, en privado con el experimentador y públicamente ante el equipo. Luego de esto, los sujetos fueron expuestos a una segunda situación de conformidad. Se les enseñaron 2 pares de rectángulos requiriéndoles que indicaran, que figura de cada par, contenía un mayor numero de puntos. El equipo podía ganar puntaje en cada ensayo simple; a los sujetos se les informaba, solo cuando el equipo había estado correcto. Nuevamente hicieron 2 evaluaciones en cada ensayo: un voto privado y uno publico. Finalmente, los sujetos contestaron diferentes preguntas respecto a sus actitudes hacia el equipo.

En otros casos, Dittes y Kelley obtuvieron como resultados: (1) el grado en que un miembro es aceptado por los otros de su equipo, tiene diferentes efectos sobre su conformidad privada o publica. Aquellos que pensaron que eran

muy poco aceptados por su equipo, mostraron el mayor compromiso abierto con la opinión grupal en un voto publico durante la discusión, pero mostraron muy poca conformidad a la norma grupal, en sus respuestas privadas, (2) los miembros que se sintieron aceptados por el equipo aparecieron mas involucrados en la discusión y mostraron alta aceptación de la opinión grupal en sus votos privados.

Experimento de Milgram, sobre contagio multitudinario.

El ultimo experimento que comentaremos en este contexto, trata con conducta realista en un escenario natural. Milgram y colaboradores (1969) pidieron a sus cómplices, que desde la calle miraran detenidos hacia la ventana del sexto piso, de un edificio con oficinas que estaba del otro lado de la acera. Los investigadores querían saber que tantos cómplices necesitaban para que se influenciara a los peatones y se lograra que imitaran a los cómplices. Había ya sea 1, 2, 3, 5, 10 o 15 cómplices, a diferentes tiempos.

Registros fílmicos de los peatones mostraron que el tamaño de la muestra a imitar por contagio, se relacionaba linealmente con la cantidad de gente que se detenía e imitaba.

Cuando solo había un cómplice, se detenía el 4% de los peatones, pero cuando eran 15 los cómplices, se detenían por contagio el 40% de los peatones.

Como ahora podemos observar, el concepto de "conformidad social" no esta totalmente claro ya que las respuestas y las situaciones estudiadas son sumamente diversas; sin embargo, luego de estos estudios iniciales, el campo se ha extendido y se han realizado una gran cantidad de investigaciones. Para una revisión detallada de esta bibliografía, recomiendo la obra de Allen (1965) en el libro de Berkowitz (Ed.): Avances en Psicología Social Experimental. Editorial Academic Press, paginas 133 a 175.

IMITACION Y MODELAMIENTO.

Mientras los psicólogos sociales y en especial aquellos con una orientación cognitiva, hablan sobre influencia social y conformidad, muchos otros psicólogos, trabajando principalmente bajo la orientación de la teoría del aprendizaje, han estado mas concentrados en los fenómenos de imitación y modelamiento. Estos conceptos tienen superficialmente el mismo significado, aunque son diferentes en los detalles y poseen diferentes implicaciones teóricas. Tanto la conformidad como la imitación, se refieren a alguien que se torna conductualmente mas similar a otra persona (su influenciador), aunque el termino "imitación" usualmente se refiere a una mas estricta igualación conductual o copia de la acción de otra persona. Así también, muchas discusiones socio - psicológicas sobre la conformidad, mantienen que la influencia es básicamente racionalista y surge de la interpretación del individuo del tópico en discusión y/o de su entendimiento sobre las recompensas que podría recibir de parte de sus influenciadores. Las concepciones de la teoría del aprendizaje empleadas típicamente al discutir la imitación, por el otro lado, generalmente enfatizan procesos mas automáticos, como la formación de asociaciones entre estímulos o entre estímulos y respuestas y la provocación de reacciones previamente adquiridas. Habiendo hecho estas distinciones entre conformidad e imitación, abundemos esto en tanto.

Bandura (1965, 1969), quien es probablemente el investigador y teórico mas importante en este campo, sostiene que es mejor hablar de "modelamiento" y no de "imitación". En lugar de estudiar solo las semejanzas en las respuestas - imitación - , se interesa en los amplios efectos observacionales: que pasa cuando una persona mira a otra bajo ciertas condiciones especificadas ?

Este otro individuo es el "modelo" que proporciona un ejemplo de conducta influyente en el observador. El análisis de Bandura sobre la influencia del modelo sigue la aproximación del "aprendizaje social", enfatizando consideraciones sobre el aprendizaje como las mencionadas arriba. Sin embargo, como veremos, Bandura no soslaya la importancia de los procesos cognitivos.

Bandura contrasta sus formulaciones con las mas tradicionales interpretaciones propuestas por escritores como Neal Miller y John Dollard (en su libro clásico publicado en 1941: Aprendizaje social e imitación) y los seguidores de B.F.Skinner.

Mientras estas personas argumenten que el observador imita (copia o sigue) al modelo, debido a que la conducta imitativa ha sido reforzada en el pasado. Bandura insiste en que el reforzamiento es innecesario para el aprendizaje observacional; el observador puede adquirir respuestas nuevas sin haber sido reforzado por su acción. Las recompensas, según el, determinan la ejecución y no el aprendizaje.

Uno de sus experimentos con películas agresivas (Bandura, 1965) ilustra estas diferencias entre ejecución y aprendizaje. Los niños observaban a un modelo filmado, llevando a cabo actos agresivos novedosos. En una condición, el modelo era severamente castigado por su agresividad. En otra segunda condición, el modelo era generosamente premiado. En la condición de control, la agresión del modelo no recibía ninguna de estas consecuencias. Posteriormente, cuando los sujetos tuvieron la oportunidad de emular al modelo, fue mayor la imitación cuando el modelo observado había sido premiado, luego cuando no recibió consecuencias y finalmente menos cuando este había sido castigado. Los resultados del modelo influyeron en lo que los sujetos hicieron, pero no en lo que aprendieron. En la siguiente fase del estudio, los jóvenes de cada condición recibieron la oferta de un premio atractivo, si eran capaces de reproducir la conducta del modelo. Aquí se encontró que las 3 condiciones eran igualmente capaces de reproducir la agresión novedosa del modelo.

Todos los niños habían aprendido las respuestas del modelo, con solo haberlo observado. Sin embargo, que llevaran a cabo estas acciones agresivas abiertamente, dependía de sus respectivas estimaciones sobre cuales serian las consecuencias de hacerlo y los resultados obtenidos del modelo influyeron sobre este juicio.

Bandura sugiere que cuando una persona observa a un modelo, adquiere representaciones cognitivas de lo que ve, en forma de imágenes o pensamientos verbales. Estos dos sistemas

de representación, imaginativa y verbal, se integran en el sistema nervioso central y sirven como miscelánea para la reproducción subsecuente de respuestas. La presentación de estímulos asociados posteriormente, evocaran estas imágenes y pensamientos. Cuando veo a mi amigo Beto, por ejemplo, formo una imagen de el y también pienso en el usando ciertas palabras en particular (Beto, psicólogo, amigo, etc ...). Estas imágenes y palabras se asocian entre si, pero también se retienen de alguna forma independiente, unas de otras. Después, si me encuentro un estímulo cercanamente relacionado con estas representaciones agrupadas, se provocan los otros componentes asociados: podría oír el nombre "Beto" y una imagen de el vendría a mi mente, junto con otras ideas e imágenes conexas.

La mera exposición de una persona ante un modelo, no garantiza el aprendizaje. Es importante atender al modelo y discriminar los aspectos sobresalientes de su conducta. Algunos modelos son mas influyentes que otros; según Bandura, debido a sus características hacen que llamen mayormente la atención. Estas características incluyen aspectos como la talla, la viveza y la novedosidad, e incluso el estatus social, el prestigio y lo placentero. Lo atractivo del modelo y su cualidad reforzante, puede fortalecer el efecto que produce, incrementando la atención que se le presta, así como hacer que sus opiniones se vean mas validas. El reforzar al observador por copiar al modelo, introduce un incentivo para la ejecución y también sirve para mantener la atención dirigida hacia el modelo.

Con su orientación de aprendizaje social, Bandura también se interesa en el fenómeno de retención de la influencia del modelo, llegando a convencerse de que la practica implícita del observador de la conducta del modelo y de sus ideas, determina la persistencia de su influencia.

TEMA 3 : INFLUENCIAS SOCIOCULTURALES.

INFLUENCIAS CULTURALES SOBRE LA PERCEPCION Y LA MEMORIA.

Ahora cambiamos hacia formas muy diferentes de influencia social, aquellas que tratan con los efectos de la cultura de los individuos, la cultura de su sociedad, clase social religión y familia. Esta es obviamente una área sumamente amplia. Ninguna de las ciencias sociales puede declarar como de su único dominio, lo referente a esta área de interés. Nosotros, nos concentraremos brevemente en algunos de estos efectos sobre la percepción, la memoria y la motivación de logro.

Los primeros dos tópicos de nuestro interés son, por supuesto, de interés especial para los psicólogos experimentales, pero nos permitirán observar los efectos culturales de procesos que comúnmente esperamos que sean de una naturaleza primariamente biológica. El tercer tópico (la motivación de logro), resulta mas claramente relevante ante el amplio espectro de las ciencias sociales - por ejemplo, la economía - así como para la teoría de la personalidad y la psicología social.

ILUSIONES VISUALES.

Cerca del cambio de siglo, un grupo de Antropólogos y Psicólogos de la Universidad de Cambridge visito la comunidad de Torres Straits, en la costa sur de Nueva Guinea. Un miembro de este equipo, el psicólogo W.H.R.Rivers, administro una amplia variedad de medidas perceptuales a una muestra de residentes de esta area. Entre otras cosas, obtuvo respuestas de los nativos ante dos ilusiones geométricas, la horizontal-vertical y la ilusión de Muller-Lyer. Algún tiempo después de esta expedición, Rivers visito otro pueblo primitivo, los Todas, un reducido grupo residente en las montañas del sur de la India; también obtuvo datos perceptuales sobre ellos.

Al comparar la magnitud de las ilusiones geométricas de este grupo de primitivos con la muestra original de ingleses, Rivers encontró que aquellos no - occidentales eran menos susceptibles a la ilusión de Muller-Lyer. Una explicación de estas diferencias que ha sido apoyada por aquellos románticos

que piensan que la civilización ha degradado al hombre, considera que, los primitivos al estar mas cercanos al estado verdadero del "noble salvaje", eran física y visualmente superiores a los Ingleses.

Contra esta idea, sin embargo, tanto los islandeses Murray como los Todas, fueron mas susceptibles a la ilusión horizontal - vertical que los occidentales. Estas personas eran visualmente mas agudas en una tarea geométrica, pero eran mas proclives a las ilusiones en otra tarea.

Es claro que aquí no se trata de agudeza visual o de estar libre de ilusiones visuales. Los resultados de esta clase de investigación, como las realizadas por Segall, Campbell & Herskovits (1966), parecen indicar que los procesos perceptuales hacen uso de suposiciones acerca del mundo previamente adquiridas. El organismo ve señales particulares e inconscientemente les otorga significados particulares a ellas en términos de su aprendizaje previo; luego se efectúan inferencias automáticas acerca de estas señales en base a la experiencia anterior del organismo con señales relacionadas o parecidas.

LA MEMORIA.

Durante los años treinta el eminente psicólogo británico Sir Frederick Bartlett describió lo que un grupo de Jefes de tribus africanas recordaban de un viaje que habían realizado a Inglaterra. Habían contemplado, durante ese entonces, muchas cosas extrañas para ellos y se habían encontrado con muchos y diversos ejemplos del poder y la civilización británica. Sin embargo, lo que recordaban mas vívidamente era el haber visto a "los policías ingleses, regular el trafico de las calles con una mano levantada". Este recuerdo no fue producto de un capricho o de una mente primitiva. El recuerdo de los africanos dependería de los mismos procesos de pensamiento que operan en personas mas civilizadas. Como lo explica Bartlett, entre todos los estímulos novedosos que los impactaron, los policías les parecieron familiares. Los africanos rutinariamente dirigen a sus seguidores con la mano en alto y parecía que los policías hacían el mismo gesto. Bartlett, entonces nos deja claro que esta fue una de las pocas cosas que vieron y que asimilaron

fácilmente en su propia manera de pensar y por ello "produjo una rápida impresión y un efecto duradero".

Lo que es importante en esta anécdota es la conexión entre la memoria y las ideas establecidas culturalmente: los detalles que los jefes africanos recordaban mejor, eran aspectos que ellos podían fácilmente acomodar dentro de sus propias ideas. Conforme este proceso se ha examinado con más cuidado, se ha visto que el lenguaje está próximo o cercanamente relacionado con la memoria.

Las culturas disponen de experiencias particulares para sus miembros integrantes, así como uno o dos lenguajes y este abanico de experiencias afectan la disponibilidad de categorías conceptuales relacionadas. El mexicano urbano típico es más dado a pensar en las corridas de toros que el promedio de los gringos, debido a la popularidad que tiene este deporte en el país; como consecuencia, la categoría "corrida de toros" es más posible que se de en la mente de un mexicano, si encuentra el estímulo apropiado. En un experimento que ilustra como trabaja este proceso (Bagby, 1957), con ayuda de unos aparatos, se le presentó a los sujetos una fotografía de un juego de baseball rápidamente en uno de sus dos ojos, mientras que al otro ojo, se le mostró de manera igualmente breve, una escena de una corrida de toros. Los sujetos no estaban ciertos de lo que habían visto debido a la "rivalidad binocular", a lo extremadamente breve de las exposiciones y a que no sabían que se trataba de dos diferentes fotografías. Algunos de los sujetos eran mexicanos y los demás gringos. Cuando se les preguntó que mencionaran a que se refería lo que habían visto, los mexicanos con mayor probabilidad reportaron una corrida de toros y los gringos un juego de baseball. Cada persona había recibido la misma sensación visual revuelta, pero cada uno seleccionó las pequeñas señales que le hacían sentido - las que parecían ajustar a las categorías conceptuales evocadas.

MOTIVACION DE LOGRO.

La "motivación de logro" es un término que se refiere al ímpetu que manifiesta alguien para lograr el éxito, por ejecutar alguna tarea bien, en relación a algún criterio de excelencia. Este campo de estudio actualmente se encuentra altamente prejuiciado. Los críticos de este tipo de

motivo, entre otras cosas argumentan que se trata de una postura básicamente egoísta, a pesar de que alguien pueda tratar de superarse respecto a si mismo. La crítica, pues, ve con desdén esta clase de auto - gratificación y cuestionan si el individuo orientado hacia el logro, puede llegar a ser verdaderamente feliz, alcanzando la armonía interna y el sentido de solidaridad con sus compañeros, en lugar de sentir simplemente que lo ha hecho mejor que los demás.

La contracultura hippie de los años 60 representada por los "niños flor", por la proliferación de comunidades de jóvenes y la aparición de diversos libros como el de Charles Reich : *The Greening of America*, no fueron simpatizantes de la motivación de logro. Esta Opción se ha sostenido desde antes, el movimiento romántico europeo del Siglo XVIII y principios del XIX expreso dicha oposición.

Mas recientemente se ha vuelto a manifestar en los escritos de algunos intelectuales que indican a las naciones subdesarrolladas que preserven sus tradiciones y su estilo de vida. No obstante, entendiendo bien estas advertencias, muchos países pobres no aceptan tales recomendaciones. Es cierto que los avances tecnológicos no garantizan la felicidad, pero la quiebra económica, la deuda y la pobreza, son de hecho mejores promotores del sufrimiento humano. Países marginados, muchos de ellos (como la India), poseedores de culturas que exaltan valores de armonía interna y espiritualidad, son los que muestran los mas grandes índices de miseria y sus dirigentes se percatan de la necesidad del crecimiento económico, si es que queremos aliviar sus necesidades.

De acuerdo con David McClelland (1961), la motivación de logro que poseen importantes miembros de la sociedad, proporciona un espíritu vital hacia el desarrollo económico y tecnológico. La urgencia de logro teóricamente los inclina a llevar a cabo aquellas actividades que facilitan el mejoramiento económico de su persona y de su nación.

Estos conceptos provocativos crecieron en un programa de investigación intensivo, surgido en el laboratorio experimental. En sus primeros estudios McClelland y colaboradores desarrollaron una medida proyectiva de la motivación de logro. A un grupo de estudiantes varones se les presentaron una serie de laminas, pidiéndoles que escribieran

unas breves historias sobre ellas, luego de haber sido expuestos a diferentes tratamientos experimentales. Algunos de ellos mostraron preocupaciones respecto a su ejecución o logro (esto es, que tan bien lo hizo en algunas tareas preliminares), en tanto que otros sujetos fueron inducidos a tener una actitud mas relajada hacia su trabajo. Los investigadores, entonces, buscaron las diferencias en las historias escritas respecto a las laminas, tomando en cuenta estas dos condiciones y asumiendo que cualquier diferencia substancial señalaría el surgimiento de una motivación de logro. Encontraron en sus datos que los sujetos preocupados por su logro eran mas probables de manifestar en sus historias a algún personaje en busca de una meta (ejem: "el quería ser medico") y/o una historia caracterizada por la ejecución de una actividad que le permitiera lograr la meta planeada. El examen detallado del procedimiento de escalamiento en la medida del logro es innecesario presentarlo aquí para nuestros propósitos, los interesados deberán consultar el manual correspondiente (Atkinson, 1958).

Los investigadores también asumieron que cualquier persona que tuviera ciertos indicadores en sus protocolos de prueba, tendría un alto nivel de motivación de logro, en comparación con otro individuo que haya compuesto historias con pocos signos de logro.

De acuerdo con otras evidencias, la motivación de logro es un rasgo de personalidad relativamente estable ya que individuos que mostraron cierto nivel de motivación en su juventud (ya sea alto, moderado o bajo), es probable que tengan el mismo nivel 6 años después como adultos de 20 a 24 años (Kagan & Moss, 1959). Ya sea que se trate de diferencias situacionales, grupales o individuales, la mayor parte de la investigación sobre motivación de logro emplea calificaciones derivadas de historias redactadas respecto a escenas impresas en laminas, a pesar de que se han seguido otros procedimientos. Deberá notarse, sin embargo, que los métodos mas adecuados requieren que los sujetos expresen sus propias ideas y no se concreten solo en decir "si" o "no" o "verdadero" o "falso" (vea a Atkinson, 1958). Algo mas es significativo respecto a la investigación sobre la motivación de logro y es que a pesar de sus mejores esfuerzos, los investigadores no han tenido mucho éxito al

trabajar con sujetos femeninos.

Existen también influencias socioculturales sobre la motivación de logro. Una variedad de condiciones afectan esta motivación, algunas de ellas podrían ser controladas mediante políticas específicas gubernamentales, educativas y familiares.

La investigación sobre motivación de logro demuestra la operación de aun otras clases de influencias culturales. Los encuentros experimentales sugieren que las personas con grandes necesidades de logro usualmente están dispuestas a tomar algunos riesgos moderados. Presumiblemente debido a esta inclinación, estas personas se involucran en ocupaciones adicionales que involucran a su vez riesgos razonables e innovaciones, especialmente si no les fue tan fácil llegar a la posición para emprender estas tareas. Las sociedades que cuentan con importantes grupos que tengan una alta motivación de logro tienden a obtener un rápido crecimiento económico e industrial, teóricamente debido a que gentes importantes dentro del grupo están motivados a efectuar las actividades adicionales, facilitando el desarrollo tecnológico.

TEMA 4 : LIDERES Y SEGUIDORES.

TEORIA GENERAL.

Los líderes proporcionan muchos de los estímulos discriminativos ante los cuales responden otros. Ellos usualmente guardan una posición que les permite premiar o castigar la conducta de sus seguidores. A su vez, la ejecución o comportamiento de los seguidores, sirve como una importante fuente de control de estímulos sobre la conducta del líder. Como en todas las situaciones sociales, la relación líder - seguidor es una relación funcional recíproca en la que cada parte proporciona a la otra, tanto estímulos discriminativos como reforzadores. Este punto de vista ha sido expresado por Bass (1961), quien sostiene que los individuos se integran en grupos ya sea para conseguir recompensas o para evitar castigos. Entre mas reforzantes resulten sus actividades, mas efectivo será el grupo y mas miembros serán atraídos a el. Con objeto de mejorar la obtención de recompensas y evitar castigos, algunos miembros intentan cambiar la conducta de otros. Tales esfuerzos, de acuerdo con Bass, representan un intento de liderazgo. El liderazgo exitoso consigue el cambio conductual de otros y un liderazgo efectivo (juicio de valor), proporciona reforzamiento para los cambios inducidos.

El control del líder sobre los seguidores dependerá de la coerción o de la persuasión. Deberíamos decir en términos mas técnicos, que la coerción involucra el uso de reforzamiento negativo, esto es, los seguidores son reforzados no con recompensas, sino evitando consecuencias aversivas por fallar o desobedecer. La persuasión, por otro lado, frecuentemente abarca el uso de incentivos o reforzadores positivos, para producir cierta clase de ejecuciones en sus seguidores. También es importante reconocer que en la mayoría de las organizaciones sociales, los líderes son también seguidores. Es decir, cada líder excepto el mas alto en la jerarquía, debe responder a la autoridad del que este inmediatamente sobre el. Quizá por ello los individuos tiendan a escoger como líderes potenciales a las mismas personas que a ellos también les

gustaría tener como seguidores.

ROLES CONDUCTUALES.

Son diferentes las conductas que se refuerzan cuando uno es un líder que cuando uno es un seguidor. El hecho de que los individuos exhiban consistentemente diferentes conductas en diferentes situaciones, ha llevado a Sarbin (1968) a desarrollar la teoría de juego de roles. Insatisfecho con la descripción de la conducta social en términos de la interacción entre los individuos, Sarbin (1954) propuso que la conducta humana es producto de la interacción del SELF y el ROL. Parafraseando a Sarbin, podemos decir que el termino "rol", se refiere a la conducta de los individuos cuando se encuentran con otras personas bajo circunstancias particulares como la casa, la escuela o la calle. Un rol, entonces, es visto como vinculado a una situación y no a la persona que momentáneamente entra en tal situación.

De acuerdo a esta definición, que ejemplos podríamos dar de los roles ? Debido a que todos hemos sido niños, todos hemos jugado el rol de niños. Sin embargo, aun entre los niños hay diferenciación de roles. Un pequeño puede actuar de una manera con sus padres y en forma bastante diferente cuando esta con sus amigos. Entre otros niños, el incluso puede ser un líder, algo que es difícil que logre con sus padres. Como adultos, muchos de nosotros nos volvemos padres y entonces adquirimos ciertas responsabilidades de liderazgo en la familia, aun cuando no seamos lideres en algunos otros grupos sociales a los que nos integremos. Como Gibb (1954) declaro, el liderazgo involucra un patrón complejo de roles, con un individuo que cambia de roles, adaptando su conducta para satisfacer los requerimientos de la situación. Los lideres efectivos reconocen mas esto que el promedio de las personas. Un ejemplo que nos viene a la mente lo constituye el político que en busca de nuevos puestos, se viste de rancho para hablar con los campesinos y de etiqueta para asistir a los "cocktail parties". Su conducta en cada caso es apropiada a las circunstancias y se emite para producir reacciones de apoyo de parte de los individuos con los que interactúa.

Una característica significativa de la interacción social reside en el hecho de que esperamos ciertas

características conductuales en otras personas. Estas expectativas, dice Sarbin, pueden ser descritas como reacciones anticipatorias adquiridas. Uno aprende que (A) aquel puede esperar o anticipar ciertas reacciones de parte de otras personas y (B) los otros tienen expectativas sobre el. Un niño aprende a esperar ciertas conductas protectivas de parte de los adultos. Los adultos, a su vez, anticipan ciertas conductas como respeto y obediencia, de parte de los niños. Cuando tanto los niños como los padres actúan en la forma predicha, satisfacen o refuerzan la expectativa de roles respecto al otro.

ESTILOS DE LIDERAZGO

Autoritarismo.

El interés psicológico por el fenómeno del liderazgo recibió un gran ímpetu después de 1940, cuando el destino de Europa parecía estar en las manos de líderes carismáticos como Hitler, Mussolini y Stalin. Después de la guerra, ni los victoriosos ni los vencidos podían ofrecer una explicación racional del poder casi hipnótico que Adolph Hitler ostentaba, por ejemplo, sobre el pueblo alemán.

El término "personalidad autoritaria" se ha aplicado a individuos que, mediante la expresión de sus sentimientos, manifiestan tanto una susceptibilidad por las ideas antidemocráticas como una disposición para exhibir conductas antidemocráticas (Adorno, Frenkel-Brunswik, Levinson & Sanford, 1950). Fundamentándose ampliamente en las encuestas que aplico en California, Adorno y colaboradores elaboraron dos bien conocidas y ampliamente usadas escalas de actitud. Estas son, la escala E (etnocentrista) y la escala F (fascista). Los puntajes de estos instrumentos parecen contar con una alta correlación, indicando que las personas que tienden a prejuiciarse contra los grupos étnicos minoritarios, también tienden a sostener actitudes y creencias antidemocráticas o autoritarias. Una sumisión y obediencia extrema caracterizan al individuo autoritario, quien presumiblemente apoyaría formas de liderazgo dictatorial. Por otro lado, una gran cantidad de personas pueden ser descritas como "igualitarias", ellas exhiben diferencias básicas de personalidad en contraste con el tipo

autoritario y tienden a preferir formas de liderazgo democrático. Las biografías de los individuos clasificados como igualitarios difieren considerablemente de las de los autoritarios. Entre otras cosas, estas personas cuando pequeñas disfrutaron junto con sus padres, de relaciones más afectivas, democráticas y permisivas. Como resultado de eso, son capaces de mostrar una conducta más flexible cuando adultos, disfrutando de gran cantidad de experiencias sin sentir culpa, como les sucede a los autoritarios.

Liderazgo Autoritario vs. Democrático.

Una demostración convincente de los efectos de diferentes estilos de liderazgo es la que nos proporcionan Lippitt & White (1952) en el reporte de su experimento clásico. Estos investigadores estudiaron los efectos sobre la conducta de los seguidores, de 3 tipos de liderazgo adulto en clubes de muchachos de 11 años. A un grupo se le asignó un líder autoritario que (a) determinaba todas las políticas respecto a las actividades del club,

(b) dictaba los pasos que debían darse en varios proyectos, uno por uno, de manera que las metas a largo plazo nunca eran consideradas, (c) efectuaba la asignación de todas las actividades y los equipos y (d) se mantenía alejado del grupo, excepto para darles directrices y demostraciones. Otro grupo trabajó con un líder democrático quien

(a) decidía las políticas y procedimientos mediante discusiones de grupo, (b) daba al grupo amplias explicaciones de las consecuencias de cada actividad, (c) permitía que el grupo decidiera respecto a las responsabilidades individuales, así como a los equipos de trabajo y (d) entrara dentro del espíritu, si no en el trabajo real, con el grupo. Finalmente, se proporcionó una situación *laissez-faire* en la que el adulto líder jugaba un rol relativamente pasivo en el grupo, permitiendo una libertad individual completa respecto a las actividades y los procedimientos, quien proporcionaba ayuda o información solo cuando se le requería. Para controlar las posibles diferencias entre los grupos de muchachos, quienes habían sido igualados en términos de inteligencia y otros rasgos selectos de personalidad, cada grupo fue observado bajo las 3 diferentes

formas de liderazgo.

Los investigadores encontraron que había "mas expresiones de irritabilidad y agresividad en la atmósfera autoritaria y en la situación laissez - faire, en comparación al clima social democrático".

Bajo el líder autoritario, los muchachos se hicieron dependientes, al grado de que prácticamente no mostraban iniciativa. Bajo esta condición, también ocurrían muchas demandas de atención, mas que en las otras condiciones. "Queda claro", decían los autores, "que obtener la atención del líder autoritario, es una de las pocas posibilidades de obtener un estatus social satisfactorio en una situación autoritaria".

En contraste con el clima social autoritario, los miembros de un grupo democráticamente conducido, hacían mas sugerencias respecto a la política del grupo. También fueron capaces de trabajar productivamente en ausencia del líder, en contraste con el congelamiento que ocurría en los grupos autoritarios cuando no estaba el líder. En circunstancias similares, los grupos laissez - faire se mantenían activos pero no productivos.

Por ultimo, es muy importante no confundir al líder autoritario con el líder directivo. Este ultimo proporciona guía sin ser arbitrario u opresivo.

TEORIA DE LOS RASGOS.

Durante algún tiempo se pensó en que los lideres nacen y no se hacen, es decir, se llevo a afirmar que había un "don de mando", mismo que era virtualmente heredado o adquirido por gracia divina. Estas concepciones, por supuesto, resultan totalmente precientíficas si no es que ridículas. Actualmente se sabe que algunas de las conductas especificas que caracterizan a los lideres, con entrenamiento, pueden ser adquiridas por los no - lideres.

En el ambiente militar, donde el liderazgo es muy importante para lograr la ejecución efectiva del grupo, Havron & McGrath (1961) realizaron una profunda investigación, misma que revelo como predictores de un buen

liderazgo la inteligencia del conductor y el conocimiento que tenga sobre su trabajo. Adicionalmente, se encontraron correlaciones significativas entre la ejecución efectiva del grupo y la precisión con la que su líder podía estimar la inteligencia, habilidades y actitudes de sus subalternos. Los investigadores concluyeron que aparentemente un buen líder conoce a su personal y un mal líder no.

Otro dato significativo es el que indica que la conducta del líder es demostrable mas respecto a situaciones específicas que respecto a individuos específicos.

Por otro lado, en situaciones donde el líder puede controlar parte de la conducta de sus seguidores, es importante que haga algo, cuando la ocasión demanda acción.

REACCIONES DE LOS SEGUIDORES.

Se ha investigado mucho acerca de las reacciones de los seguidores hacia el líder, aparte de las cuestiones que se refieren al caso del liderazgo autoritario, que mencionamos antes. El método mas directo de averiguar el estado de las relaciones personales que existen entre los miembros de un grupo consiste en preguntarles como les caen los demás y con quien les gustaría asociarse. Este procedimiento, llamado sociometría, fue desarrollado por Moreno (1934) con el propósito de determinar los patrones de aceptación y rechazo entre los miembros de un grupo. Tanto los elementos populares como los "aislados" pueden ser identificados. Las medidas sociométricas también se emplean para determinar que individuos dentro de un grupo son percibidos como lideres. En sus respuestas, los grupos con estas medidas hacen emerger lo que Bales y Slater (1955) han llamado "líder laboral" y "líder socio - emocional".

El líder laboral estimula y refuerza la conducta que funciona para obtener la meta grupal. Al hacer esto, ocasionalmente obstruye otras actividades que los miembros del grupo podrían preferir, además de representar la posibilidad de castigo por una ejecución deficiente. Así, debido a que es la fuente tanto de estímulos reforzantes como aversivos, el líder laboral es también objeto de sentimientos ambivalentes por parte de los miembros del grupo. Por esta razón, otra persona frecuentemente emerge como el agente para

expresar dichas hostilidades hacia el líder laboral. Se le llama el líder socio - emocional. Resulta ideal, para que no haya conflicto y se de una buena productividad, que haya buenas relaciones entre el líder de trabajo y el socio - emocional.

Las crisis son un conjunto de circunstancias mas o menos dramáticas que pueden fortalecer el estatus del líder de un grupo. Cuando la crisis afecta al grupo, aumenta la probabilidad de que este reaccione favorablemente a la acción efectiva del líder.

Los estudios efectuados en situaciones de pánico demuestran, por ejemplo, que una de las funciones que el líder puede ejecutar para prevenir el pánico en un grupo bajo stress, es ayudar a mantener abiertos los canales de comunicación entre los miembros.

TEMA 5 : ACTITUDES Y CAMBIO DE ACTITUDES.

DEFINICION Y ALGUNOS PROBLEMAS.

A pesar de que algunos autores han contado cerca de 30 diferentes definiciones de "actitud", a nosotros nos parece que la mayoría de ellas pueden ser desechadas para reducir a 3 usos básicos del termino. Una escuela de pensamiento representada por psicólogos tales como L. Thurstone (quien fue pionero en el campo de la medición de actitudes) y Ch. Osgood (quien formulo la teoría de la congruencia), piensa que la actitud es una reacción sentimental evaluativa. La actitud de una persona hacia un objeto o acontecimiento es lo favorable (o desfavorable) de sus sentimientos hacia el objeto o acontecimiento. El análisis de condicionamiento clásico en la formación de actitudes, resumido al principio del curso, emplea esencialmente este tipo de definición.

Otros autores como G. Allport (muy conocidos por sus trabajos en las áreas de la personalidad y la psicología social), optan por una aproximación algo mas compleja y conceptualizan a la actitud como una preparación para responder en una forma particular con respecto al objeto de la actitud.

Finalmente en un tercer grupo, compuesto solamente por psicólogos de orientación cognitiva, están a favor de un esquema triple aun mas complicado. Ellos hablan de la actitud como una constelación de componentes cognitivos, afectivos y conativos; formas interrelacionadas de entender, sentir y actuar hacia un objeto o acontecimiento.

Muchas de las personas que toman alguna de las dos ultimas aproximaciones fallan en especificar las relaciones conceptuales entre las diferentes partes de su definición. Si una actitud es la preparación para responder, exactamente como es que esa preparación se convierte en acción y cuales son los factores que activan dicha conducta ? Si los componentes cognitivos son importantes en las actitudes, como se conectan con los sentimientos y acciones de las personas ?

Por lo anterior y hasta que no se acumule mayor conocimiento, creemos que es mejor ver a la actitud como una respuesta evaluativa.

Una buena definición, permite distinguir un termino de otros parecidos. Conceptos como "creencia" y "opinión" se distinguen del termino actitud con bases motivacionales, emocionales.

Estos conceptos teóricamente no tienen ninguna propiedad dinámica o pulsional, son solo suposiciones o juicios que el individuo considera verdaderos. Una actitud por el otro lado, supuestamente posee un impacto motivacional. El objeto de la actitud despierta un sentimiento placentero y entre mayor la actitud, mas intenso es este sentimiento.

CAMBIO DE ACTITUDES.

Definir a la actitud como un sentimiento placentero o displacentero hacia un objeto o acontecimiento - o mejor como una evaluación de lo bueno o malo del objeto u hecho -, no siempre se traduce en una acción por parte del individuo. Wicker, por ejemplo, noto que la correlación momento - producto, de la expresión de una actitud y la observación posterior de una medida conductual "raras veces es mayor de 0.30 (donde 1.0 seria una correlación perfecta) y muy frecuentemente es cercana al cero" (1969, p.65).

Pero aun cuando la expresión de actitudes no es un predictor de acción, es importante en forma teórica el considerar como es que las actitudes cambian.

El cambio de actitudes es un proceso complejo que requiere del receptor de la comunicación:

- atender al mensaje
- entenderlo
- aceptarlo
- aprenderlo y
- adoptar el argumento.

Cada fase de este proceso puede ser satisfecha por diferentes factores. Sin embargo, la mayoría de la investigación se ha centrado en explorar la "resistencia" del receptor para aceptar los puntos de vista comunicados.

Varias condiciones pueden influir sobre que tanta resistencia será ofrecida. Esto incluye:

- Si la audiencia escogió o no recibir el mensaje.
- La notificación previa de gran discrepancia entre las

- posiciones del emisor y del receptor del mensaje.
- La advertencia de que el emisor tratara de persuadir a los miembros de la audiencia para cambiar su actitud, y ...
 - El grado con que los receptores hayan pensado encontrar argumentos para refutar el mensaje persuasivo.

Las características de personalidad pueden jugar un papel importante, en especial el nivel de auto - estima, ya que la gente que se estima poco y tiene un concepto devaluado sobre si mismo, se inclina con frecuencia a dudar de los conceptos de sus propias opiniones y resistirá las comunicaciones que despierten un miedo intenso en ellos. Consecuentemente, igual que con las actitudes, no hay una relación fija o invariable entre los rasgos de la personalidad y la susceptibilidad a la persuasión.

ANEXO 1 :

RELEVANCIA SOCIOLOGICA DEL CONDUCTISMO.

George C. Homans

En: Burgess & Bushell (Eds.): Behavioral Sociology.

Columbia Univ. Press, 1969 pp.1-24

Cualquier actividad que intente exponer las relaciones entre diversas propiedades de la naturaleza, es una actividad científica. Luego, mucha de la actividad de los científicos sociales, es ciertamente científica.

Actualmente todas las ciencias se encuentran enfrascadas en dos tareas principales: el descubrimiento y la explicación.

Ya que la fase de descubrimiento involucra la proposición y prueba de las relaciones entre las propiedades de la naturaleza, constituye la parte esencial aunque no final de la empresa científica.

A pesar de lo anterior, una ciencia no nos dejaría satisfechos, a no ser que además de descubrir relaciones nos explique por que suceden así las cosas. La explicación de un fenómeno, es la teoría de ese fenómeno. Una teoría, entonces, proporciona una organización económica de los hallazgos empíricos en un campo científico y haciendo esto, nos brinda una satisfacción intelectual.

La Explicación en Sociología.

Una forma de ver la naturaleza de la teoría y que esta implícita en muchos escritos, especialmente en los de Talcott Parsons, consiste en suponer que un esquema conceptual es igual que una teoría. Un esquema conceptual es una serie de definiciones de términos. Podemos suponer que tales términos se refieren probablemente a diferentes clases de datos (aunque muchos esquemas no hacen clara esta distinción), luego, el esquema conceptual es un esquema de clasificación o taxonomía.

Los esquemas conceptuales son necesarios para la explicación, pero no son suficientes. Lo que se necesita (además de definir términos), son proposiciones que planteen

las relaciones entre las propiedades definidas. Una forma de empezar es exponer la naturaleza de la relación : como cambia una propiedad, al cambiar las otras ?

Una vez que los científicos sociales acepten una visión razonable de lo que es la explicación en su campo, el problema podría reducirse a dos cuestiones capitales: hay alguna proposición general que se use en la explicación del fenómeno social ?

Segundo, en caso de existir estas, que clase de proposiciones son ?

La Explicación Psicológica en Sociología.

La explicación estructural en realidad no constituye una explicación de ningún tipo. Por otro lado, la explicación funcional nos lleva tanto a conclusiones falsas como a verdaderas y lo menos que podemos decir es que resulta intelectualmente insatisfactoria.

Respecto a la explicación histórica, podemos aceptar que todas las instituciones humanas son productos de procesos de cambio históricos y que para explicar a su vez estos cambios históricos no podemos recurrir a explicaciones estructurales o funcionales, sino a proposiciones psicológicas puesto que la historia la hace el hombre con su conducta. Es decir, en sus premisas mas amplias, la historia y la psicología son una.

Quedándonos nada más con la explicación psicológica de los hechos sociales, veamos en que consisten algunas de sus proposiciones específicas:

- 1) Proposición de Éxito: si una acción ha sido recompensada (reforzada), la probabilidad de que se repita incrementara.
- 2) Proposición de Valor : entre mayor sea el valor de la recompensa, relativa a alguna alternativa, mayor será la probabilidad de que esa acción se ejecute.
- 3) Proposición de Estimulo : si en el pasado la ocurrencia de un estimulo particular ha sido la ocasión en que la acción de una persona ha sido recompensada, entonces, entre mas semejante sea la estimulación actual a aquella del pasado, mas probable es que la persona ejecute tal acción

nuevamente.

4) Proposición de Frustración - Agresión : si una persona ha sido recompensada bajo una estimulación particular y ahora ante un estímulo similar no recibe recompensa, es probable que ejecute actos de agresión.

Para sostener las proposiciones de la psicología conductual existe abundante evidencia clínica y experimental, proveniente de estudios con personas y animales inferiores.

OBJECIONES A LA EXPLICACION PSICOLOGICA.

Consideremos que las proposiciones de la psicología conductual se proponen como si no hubiera diferencia, si una persona interactúa con el ambiente físico o con otra persona. Luego, si una actividad es recompensada, es probable que se repita, no importa de donde viene la recompensa. Debido a esto ha habido algún clamor de que la psicología conductual es una psicología del "individuo aislado" y que no puede explicar los fenómenos que "emergen" en la relación interpersonal.

El hecho es que no es así. Todos los ejemplos usuales provenientes del fenómeno social, pueden mostrarse que se derivan de las proposiciones psicológicas.

Por otro lado, las proposiciones de la psicología conductual por si mismas implican que muchas personas, con similares antecedentes y circunstancias presentes, es probable que se comporten en forma semejante.

LA POSICION DE DURKHEIM.

Históricamente, el principal oponente de la explicación psicológica es el gran sociólogo francés Emile Durkheim. En forma directa o indirectamente mediante sus seguidores en la Antropología, como A.R. Radcliffe-Brown, ha tenido una influencia enorme sobre las ciencias sociales modernas y haríamos bien en examinar sus argumentos. Estos se encuentran expuestos en un breve libro titulado "Las reglas del método sociológico", especialmente en su capítulo V, "Reglas relacionadas con la explicación del hecho social".

En la parte inicial de su libro, Durkheim define lo que entiende por "un hecho social" como "cualquier forma de conducta, fija o no, capaz de ejercer una presión externa

sobre el individuo" (p.19). En seguida proporciona algunos ejemplos de hechos sociales, de los que concluye diciendo "como su característica esencial consiste en el poder que tienen (los hechos sociales) para ejercer desde fuera una presión sobre la conciencia del

individuo, se desprende de esto que no derivan de la conciencia individual y que, de acuerdo con esto, la sociología no es un corolario de la psicología (p.124-125). Pero, entonces, cual es la alternativa, cual es la verdadera explicación ?

De acuerdo con Durkheim "La causa determinante del hecho social deberá buscarse entre sus antecedentes y no entre los estados de la conciencia individual" (p.135).

Nosotros agregaríamos que seguramente la sociología no es un corolario de la clase de psicología que Durkheim tenía en mente. Pero esto no significa que no sea corolario o pueda derivar de otra clase de psicología. Durkheim concibe la explicación (científica) de manera que uno ha explicado un fenómeno si se encuentran su o sus causas, además el piensa que escapa de la explicación psicológica al argumentar que unos hechos sociales causan otros hechos sociales, pero debemos dejar claro que la noción completa que tiene de la explicación esta equivocada.

En breve, ciertamente unos hechos sociales son causa de otros hechos sociales (esto no se cuestiona). Pero, uno no ha explicado un fenómeno cuando se han encontrado sus causas. En lugar de ello, es precisamente la relación entre causa y efecto lo que necesita ser explicado. El sistema deductivo que explique la relación siempre contendrá no solo "fenómenos psíquicos", sino también proposiciones psicológicas. Es en este sentido que la sociología es un corolario de la psicología.

ANEXO 2:

ACERCA DE ALGUNAS CONCEPCIONES FALSAS DE LA PSICOLOGIA SOCIAL.

Kantor, J.R.

En: The aim and progress of Psychology and other Sciences.

Principia Press, 1971 p. 385-395

- 1.- El surgimiento de la psicología social fue inevitable e inicialmente se le ubico bajo un modelo fisiológico.
- 2.- Wundt desde el principio encontró la necesidad de completar la Psicología Fisiológica o experimental con la Psicología Social.
- 3.- Una visión fisiológica sobre el campo de la Psicología Social produce inevitablemente un enfoque organicista donde los hechos se derivan de "mentes grupales" y no del tipo individual.
- 4.- Se supone que el etnólogo se ocupa de aquellos hechos humanos que no son de carácter individual.
- 5.- Respecto a los datos y el desarrollo de la Psicología Social, no hay un acuerdo general.

ALGUNAS CONCEPCIONES INSATISFACTORIAS SOBRE PSICOLOGIA SOCIAL.

(1) Para rebatir el rumor de que la Psicología Social estudia actividades grupales, ya sean etnológicas o no, solo necesitamos notar la imposibilidad de considerar la acción del grupo en cualquier sentido fisiológico. Que es un grupo? A no ser que un grupo sea una serie de individuos específicos, su conducta podrá ser denominada como histórica, legal o política, pero nunca como psicológica.

No hay entonces, cosa tal como la Psicología de Grupo. Mucha de la dificultad, sin duda, puede rastrear sea la palabra "conducta", pero debemos recordar que conducta no es siempre un termino psicológico, de manera que cuando hablamos de conducta de un grupo, tal termino no esta en sentido psicológico.

(2) El origen actual de la posición anterior (sobre la mente colectiva) fue un intento por fundamentar fisiológicamente los datos etnológicos.

Se presumía que la mente colectiva era la fuente de productos institucionales como el arte, la industria o la religión y sus variantes en grupos etnológicos diferentes, (3) Íntimamente relacionado con lo anterior es el suponer que los datos psicológicos se refieran a "fuerzas psíquicas", idea surgida de la sociología y basada en la observación de casos donde unas personas parecieran controlar las condiciones de otras. También de la sociología surge otro enfoque objetable. Esto es que las fuerzas que condicionan los hechos grupales son procesos psicológicos de carácter individual. Por ejemplo, se mencionan procesos tales como la imitación, la conformidad, la sugestión, el conflicto, etc ... Ahora, si estas entidades representaran respuestas ante estímulos, o sea hechos psicológicos, no serían material de ninguna Psicología Social (no sería necesario el calificativo "social" y las estudiaría la Psicología "General", si vale decirlo).

(4) Otra mala interpretación muy difundida es la que indica que la Psicología Social solo se interesa en las relaciones de personas que funcionan como estímulos.

... pues bien, aunque este enfoque no tiene defecto psicológico, se invalida generalmente desde el punto de vista de la metodología científica (pues la psicología no estudia nada más a los estímulos).

(5) Otro tipo de error en Psicología Social está en asumir que esta se interesa en investigar las diferencias entre la acción social y los productos civilizados de unidades etnológicas particulares. Esto conduce a considerar que la Psicología Social se ocupa del surgimiento y desarrollo del lenguaje, los mitos, las costumbres, etc ... Una crítica a esto está en recordar que por grupo no se entiende, en Psicología, la unidad nacional o etnológica, sino una serie de individuos que han desarrollado reacciones comunes ante ciertos estímulos (comunes). (6) Finalmente llegamos a otra mala interpretación consistente en decir que la Psicología

Social estudia el proceso de socialización. Esta teoría implica que la Psicología Social se interesa por el proceso de desarrollo de la mente humana, la que a la vez consiste de ideas, creencias, etc ... lo que obligatoriamente nos

llevaría hacia el "alma grupal" o la "conciencia grupal", cuestión que no es objeto de estudio científico.

La Psicología Social solo puede interpretarse por fenómenos psicológicos específicos, respuestas actuales de individuos específicos ante situaciones - estímulo específicas. En principio estas actividades o respuestas son, tanto en su desarrollo como en su operación, exactamente iguales a las que estudia la Psicología General. Entonces, en que consiste la diferencia entre los hechos de la Psicología Social y la Individual ? Pues en que el dato de la Psicología Social lo constituyen las reacciones culturales, esto es, las reacciones que se construyen mediante un proceso de conformidad, proceso mediante el cual nos adaptamos a los estímulos institucionales o culturales que consisten en cosas o acciones fundadas en el grupo o grupos en los que se vive.

En este sentido, la Psicología Social es siempre un estudio genético. El énfasis principal esta en el desarrollo genético de un individuo. Pero este proceso de aculturación no es ninguna clase de proceso metafísico, ni se trata de la modificación inevitable de un individuo por un grupo, sino de un intercambio muy definido de influencias de individuos particulares sobre otros individuos particulares.