# Tema 8: AFILIACIÓN, ATRACCIÓN Y RECHAZO INTERPERSONAL: ASPECTOS CENTRALES DE LAS RELACIONES INTERPERSONALES

Las personas estamos motivadas a mantener vínculos interpersonales por presiones evolutivas, ya que permanecer próximos aseguraba protección y resolución de problemas adaptativos.

## FACTORES QUE MOTIVAN A LAS PERSONAS A AFILIARSE CON OTRAS

Hoy el deseo de relacionarnos con otros se produce sin que existan circunstancias especiales que lo provoquen.

**Modelo de afiliación social:** ¿Cuándo y por qué deseamos contacto social?

* Se busca un mantenimiento óptimo de contacto social, mayor o menor según necesidades del momento y de las diferencias individuales.
* Limitación: No explica por qué otras circunstancias externas, distintas de la cantidad de contacto social, motivan a buscar o evitar la afiliación.

**Modelo multidimensional de la afiliación (Hill):** Explica cuatro razones de por qué las personas se afilian.

* Obtención de estimulación positiva
* Recepción de apoyo emocional. Mitigar miedo o el estrés.
* Adquisición de información para evitar la incertidumbre en situaciones ambiguas
* Lograr atención y aprobación de otras personas
  + - 2ª y 3ª opción, las más investigadas.

Schacher (1959) defendía que las personas necesitan afiliarse para obtener “claridad cognitiva” observando la reacción de otros para comparación social (aunque no se hablen) en situaciones de miedo o incertidumbre.

* + - Experimento: Espera en sala solas/acompañadas, previa a descargas. Resultado: preferencia de compañía (de alguien en su misma situación) aunque se les prohíba comunicarse, para reducir su ansiedad.

Teoría de la utilidad de la afiliación (Rofé, 1984). Aporta respuestas a la relación entre estrés y afiliación.

* + La intensidad de la preferencia de las personas por afiliarse en una situación estresante depende de los beneficios (mayor seguridad, apoyo emocional) y costes percibidos de estar con esas personas.
  + Los beneficios/costes dependen a su vez de las características específicas del evento y de las personas presentes, así como las características del sujeto (si se poseen estrategias de afrontamiento, posibilidad de sentir vergüenza, etc.)

Por ello se concluye que la tendencia a la afiliación depende de diversas variables, pero las investigaciones han tendido a seguir la línea iniciada por Schachter con sus consecuentes limitaciones.

## MAS ALLÁ DE LA AFILIACIÓN: LA EXPERIENCIA DE ACEPTACIÓN Y RECHAZO DE LOS DEMÁS

La experiencia psicológica de sentirse aceptado o rechazado depende de si el valor relacional es tan elevado como desearíamos (subjetivo)

**Midiendo nuestro valor relacional**

Teoría del sociómetro: Propone que las personas poseen un sistema psicológico que rastrea las claves del entorno social relevantes para el valor relacional y alerta cuando éste es bajo o está en declive, y motiva a la realización de conductas de reparación. Opera inconscientemente hasta que detecta el descenso.

Monitorización social (extensión del anterior): Sistema que responde específicamente en aquello casos en que nos encontramos particularmente preocupados por nuestra aceptación y pertenencia. Una mayor necesidad de pertenencia aumenta la sensibilidad de las personas a la información social. El sistema se activa al percibir el descenso y busca las claves relevantes para la aceptación y el rechazo, que alertan al individuo y motivan a conductas que protegen y restauran el valor relacional aumentando la sensibilidad de las personas a información social que facilitará su aceptación.

## ATRACCIÓN INTERPERSONAL

Berscheid y Walster: Tendencia individual a evaluar a otra persona de manera positiva o negativa. Actitud con componentes cognitivos, afectivos y conductuales completada con aspectos motivacionales que enfatizan en el deseo de establecer contacto o intimidad.

Teorías que han guiado la investigación sobre atracción:

Décadas 60 y 70. Dos grandes tradiciones:

* Teorías del refuerzo: Equiparación con el modelo económico costes/beneficios.
  + Teoría del intercambio social (Blau y Homans)\*
  + Teoría de la equidad (Adams, Walters y Berscheid)\*\*
  + Teoría de la interdependencia (Kelley y Thibaut)\*

\*Comparación de alternativas disponibles/\*\*correspondencia costes/beneficios emitidos/recibidos.

* Teoría de la consistencia cognitiva: Coherencia entre actitudes y conducta
  + Teoría del equilibrio (Heider).

Actualmente estas teorías comparten protagonismo con la perspectiva evolucionista de Buss.

## FACTORES QUE INFLUYEN EN QUE NOS SINTAMOS ATRAÍDOS POR OTRAS PERSONAS

### Me gustas si te pareces a mí: el efecto de la semejanza en la atracción

Principio de semejanza: Las personas se sienten más atraídas hacia quienes son semejantes a ellas.

Newcomb (1961) Estudio clásico: muestra de estudiantes para compartir habitación con otro compañero al inicio del curso. Resultados: Aquellos similares en actitudes y valores terminaron convirtiéndose en amigos.

La teoría del equilibrio (Heider) indica que las personas se gustan porque forman un sistema equilibrado que les aporta armonía y sentimientos positivos. Un sistema desequilibrado les puede provocar malestar psicológico.

Byrne (1971): La semejanza debe generar atracción porque cumple muchas funciones adaptativas (facilitar interacciones diádicas, promover familiaridad y seguridad, validación del autoconcepto, etc).

* Estudios experimentales: Manipulación del grado de coincidencia entre las actitudes de los participantes y las R de un desconocido. Resultados demostraron atracción hacia una persona desconocida con quienes compartían muchas actitudes. La evidencia es más débil acerca de la relación entre atracción y semejanza en rasgos de personalidad.
* **Paradigma del falso desconocido:** Comprobar la hipótesis de que la semejanza en actitudes generaba una mayor atracción y no al contrario. Estrategia: Completar un cuestionario y a continuación leyeran uno de un desconocido (que no existía) con un 10 %, 20% o 50% de semejanza (VI) Y entonces el participante debía indicar cuanto le atraía esa persona. Recibió críticas por falta de realismo y lo poco representativo

**Ley de la atracción de Byrne o ley de semejanza de Byrne:**

🡪La investigación a lo largo del siglo pone de manifiesto que nos sentimos más atraídos hacia personas objetivamente semejantes (semejanza real) que hacia aquellas con quienes comparten pocas características, creencias y/o actitudes.

La semejanza percibida también predeciría la atracción.

Montoya, Horton y Kirchner (2008) Meta-análisis que investigaba los efectos que la semejanza en actitudes o rasgos de personalidad tiene en la atracción interpersonal.

* Medían: Semejanza real y semejanza percibida.
* Resultados: Efecto de la semejanza real sobre la atracción dependía de la cantidad de interacción, disminuyendo a medida que el tiempo de interacción aumentaba.
  + La semejanza real era fuerte predictor de atracción cuando no había tenido lugar la interacción. Moderado cuando la interacción era breve y no precedía atracción cuando ya existía relación.
  + Influencia de la semejanza real en la formación de relaciones.
  + La semejanza percibida estaba asociada con la atracción independientemente de la etapa en la que se encuentre la relación.

Tidwell, Eastwich y Finkel (2012) Investigación para mejorar la comprensión del efecto de la semejanza (real y percibida) sobre la atracción cuando los participantes se encuentran por primera vez.

* Método speed-dating: Cumplimentaban cuestionarios días antes de la sesión de citas de 4 min con 11 o 12 personas. Al finalizar completaban otro con aspectos relacionados con la cita.
  + Permite evaluar datos de los dos participantes en la interacción y compararlos
  + Minimiza errores de memoria.
  + No reproduce fielmente lo que ocurre en la vida diaria.
    - Resultados:

🡪La semejanza REAL no predice la atracción, ni en rasgos ni en actitudes.

🡪La semejanza PERCIBIDA sí predice la atracción.

🡪La semejanza REAL podría servir como ley de mantenimiento de la relación más como ley de la atracción.

Contradicen a los de Montoya, aunque aquí se ciñen a los encuentros románticos.

Línea de investigación que sigue generando bastantes investigaciones entre los psicólogos sociales.

Síntesis de numerosas investigaciones:

🡪Nos sentimos más atraídos hacia personas objetivamente semejantes a nosotros, especialmente en actitudes (no tanto en rasgos de personalidad).

🡪La semejanza real predice la atracción principalmente en la formación de la relación, no cuando ya está establecida.

En contextos románticos:

🡪La semejanza percibida predice la atracción independientemente de la etapa que atraviese la relación.

🡪La semejanza real no predecía la atracción en este contexto (formación de la relación)

Hay que seguir investigando.

En ocasiones, aunque lo parezcan, no esta operando el principio de semejanza:

* Si existe semejanza entre dos personas en atributos socialmente valorados puede que terminen juntas, no porque la semejanza les genere una mayor atracción, sino porque cualquiera desea parejas con las mejores cualidades, pero las personas suelen conformarse con las parejas que pueden elegir.
* También es posible que las personas semejantes acaben juntas porque elijan participar en situaciones similares, con mayor probabilidad de coincidir.

### Me gustas si te gusto: el efecto de reciprocidad en la atracción

La atracción genera atracción.

Estudios: Resultados indican que conocer que le gustamos a alguien nos hace sentir más atraídos hacia esa persona porque asumimos que aquello a quienes le gustamos tienen buenas intenciones y nos tratarán bien.

Matizaciones:

🡪Solo si gustarle nos hace sentir especial.

🡪Efecto que genera la incertidumbre: Las personas que la generan sobre cuánto les gusta alguien logran que aumente el interés de esa persona hacia ellas.

**Modelo de las relaciones sociales** (Kenny, 1994).

Distingue dos indicadores independientes de reciprocidad:

* Generalizada: Las personas a las que generalmente les gustan los demás tienden, a su vez, a gustarles a los demás.
* Diádica: Cuando ocurre entre dos personas.

Metaanálisis (Kenny) reveló la existencia de resultados inconsistentes respecto a la reciprocidad general pero consistentes y sólidos para la diádica en la atracción interpersonal.

**Semejanza vs reciprocidad:**

Lehr y Geher (2006) Experimento para analizar los efectos diferenciales de la reciprocidad y de la semejanza actitudinal en el grado de la atracción hacia parejas potenciales.

* Escenario similar al del paradigma del falso desconocido: Manipulación de reciprocidad y semejanza en actitudes.
* Se indicaba al participante que tenía actitudes muy similares o muy diferentes, y si le gustaba o no.

🡪La reciprocidad tenía un fuerte efecto en la atracción.

🡪El efecto de la semejanza fue mucho menor

* + La semejanza parece estar subordinada a la reciprocidad, en el desarrollo de relaciones íntimas.

### El efecto de la familiaridad en la atracción

Familiaridad: Grado de exposición que una persona tiene a otra. “Mera exposición”.

Estudio clásico (Festinger, Schachter y Back, 1950): Complejo residencial “Westgate West”. El 65% tenía a sus mejores amigos en el mismo edificio. El 41% de los vecinos consideraba íntimos los contiguos, el 22% a dos puertas y el 10% al extremo opuestos.

El efecto de proximidad se debe a la familiaridad.

La evidencia que apoya este efecto procede de la investigación sobre el efecto de mera exposición.

No confundir con cantidad o calidad de contacto social. Surge sin que los perceptores sean conscientes.

No obstante, la exposición prolongada a un E que nos desagrada empeora nuestra evaluación hacia él.

Investigaciones “mera exposición”

* Mita, Dermer y Knight (1977): Elección de fotografía normal (familiares), invertida (uno mismo), por imagen espejo.
* Moreland y Zajonc (1982): Estudio del aumento de la atracción por mera exposición. Imagen mostrada para evaluación. Grupo 1 siempre la misma. Grupo 2 cada vez una. Se confirmó que la mera exposición aumentaba la atracción y la percepción de semejanza.
* Moreland y Beach (1992): primer estudio de sus efectos sobre la atracción interpersonal en un contexto natural social (clase). Cada mujer asistía 0,5 ,1 y 15 veces a clase para crear los efectos. Los resultados muestran que tuvo efectos débiles sobre la familiaridad (no las recordaban), pero fuertes sobre semejanza y atracción. Se produce incluso (y con más fuerza) cuando la persona no es consciente de estar percibiendo el estímulo.

Razones:

Según C.C.: Debido a que la mayor parte de nuestros encuentros sociales son moderadamente positivos a nivel afectivo, cuanto mayor sea la frecuencia de nuestros encuentros con otras personas en mayor medida los asociamos con emociones positivas

Según razones evolutivas: Los E nuevos generan incertidumbre y reacciones de cautela que disminuyen a medida que se muestran benignos.

Tendemos a procesar perceptiva y cognitivamente con mayor fluidez los E familiares y esta fluidez es experimentada a nivel afectivo de forma positiva.

Extensión de C.C.: La familiaridad crea oportunidades para la interacción.

Reis et al (2011) Critica a los estudios por considerarlos descontextualizados. No se ha comprobado según él en la vida real. Insisten en distinguir entre evaluación sobre una persona a la que nunca se encuentran y paradigmas de interacción real (en vivo) con información contextualizada y evaluación bidireccional.

Experimentos:

* Mantenimiento de conversación sobre temas propuestos por los investigadores y posterior cumplimentación de cuestionarios. Resultados: mayor interacción (= a mayor familiaridad), mayor atracción.
* Conversaciones online y posterior cumplimentado de cuestionario. Resultados: Mayor N.º de conversación = mayor atracción.

🡪La familiaridad explica la atracción también en situaciones que implican interacción en un contexto de la vida real. La familiaridad también aumenta la percepción de semejanza, que puede también estar interviniendo (participantes todos estudiantes de Psicología).

### El atractivo físico

Importante predictor.

Walster, Aronson, Abrahams y Rottmann (1966) Estudio de campo: Asignación al azar de pareja de baile. Resultado: Atractivo físico como único predictor del grado en que le gustaba a los participantes una pareja.

<<Efecto halo>>: Las personas atractivas son juzgadas y tratadas más positivamente.

Luo y Zhang (2009) Estudio comprobación de los cuatro factores en la atracción. Citas rápidas. Confirmado atractivo físico como mejor predictor. En hombre y mujeres.

## LA EXPERIENCIA DE SENTIRSE RECHAZADO

Rechazo: Cualquier situación en la que las personas perciben algún tipo de amenaza a la pertenencia, clara o indirecta.

Leary (2010): Todas tienen en común un bajo valor relacional, el hecho de que otros no consideran relacionarse con la persona rechazada tan valioso o importante como dicha persona desearía.

La atracción se estudia como VD, el rechazo como VI. Las investigaciones exploran sus consecuencias conductuales, cognitivas y emocionales.

Efectos:

* Aumento de la conducta agresiva.
* Disminución de conducta prosocial.
* Interferencia temporal en las R emocionales, impidiendo experimentar empatía hacia los demás, debilitando cualquier tendencia a ayudar o cooperar.
* Si se tiene fuerte necesidad de pertenencia, se manifiesta interés por formar nuevos vínculos sociales. Personas que simplemente los acepten. <<Conductas reparadoras>>.
* Evitación del contacto social, en general.
* Temporalmente se ha demostrado una disminución de las puntuaciones en test de inteligencia en personas rechazadas. Afecta a procesos cognitivos controlados (no automáticos). Posibilidad de que se trate de pasividad.
* Cambios emocionales hacia un estado más negativo. De positivo a neutro.
* En personas con un autoconcepto independiente una experiencia de rechazo aumenta su creatividad.

Entre la búsqueda de las relaciones interpersonales y la protección ante el rechazo en las relaciones románticas (Sandra Murray, Holmes y Collins, 2006). Sistema que permita una sensación de seguridad en un contexto de continua vulnerabilidad, de regulación del riesgo, para optimizar el sentido de seguridad en unas circunstancias dadas de la relación. Funciona de forma dinámica entre la prioridad de la búsqueda de intimidad y la protección contra el rechazo.

En personas que se sientes poco valoradas por sus parejas el umbral de activación del sistema de regulación de riesgo será más bajo, y en operativo, priorizará las metas de autoprotección frente a las de conexión.

En personas que se sienten valoradas, el umbral es más alto para la activación y una vez activo, prioriza las metas de conexión sobre las de autoprotección.

# TEMA 9: CONDUCTA DE AYUDA

## INTRODUCCIÓN

El estudio de la conducta de ayuda es relativamente tardío: Años 60 (Inicialmente abordada por McDougall, 1908).

Interés en conducta antisocial. Tras II WW.

“Incidente Kitty Genovese” 1964 aumentó el interés sobre la conducta de ayuda.

Debate naturaleza egoísta/altruista.

Años 90: Ampliación de foco a bases biológicas y neurológicas de la conducta de ayuda y la cooperación en grupos y organizaciones.

Estrategias de investigación:

* Creación de situaciones experimentales
* Diseño de juegos experimentales. Elección cooperar/competir.
* Análisis de casos de ayuda en la vida real.

## ¿QUÉ SE ENTIENDE POR CONDUCTA DE AYUDA EN PSICOLOGÍA SOCIAL?

**Conducta prosocial:** Conducta que, en el contexto de una sociedad determinada, se entiende como generalmente beneficiosa para otras personas y para el sistema social. Énfasis en el carácter contextual. Incluye conducta de ayuda y conducta altruista.

**Conducta de ayuda:** Cualquier acción que tenga como objetivo proporcionar algún beneficio o mejorar el bienestar de otra persona. Énfasis en la intención. Interacción específica (no necesariamente directa).

**Conducta altruista:** Más específico. Dos definiciones.

* *Motivacional* -> Psicólogos sociales: Realizadas voluntaria e intencionalmente con el fin de reducir el malestar de otro, sin considerar las propias necesidades.
* *Relación costes-beneficios*-> Sociobiólogos, etólogos y psicólogos evolucionistas: Que proporcionan más beneficios al receptor que al que la realiza (algunos autores piden costes).

**Cooperación:** Dos o más personas se unen para colaborar en la obtención de una meta común beneficiosa para todos los implicados. Interdependencia entre ellos.

## ¿CUÁNDO AYUDA LA GENTE?

### Características de la situación

Incidente Kitty Genovese: ¿Cuándo NO ayuda la gente?

Manning, Levine y Collins (2007) – Revisión del caso: La parábola de los 38 testigos.

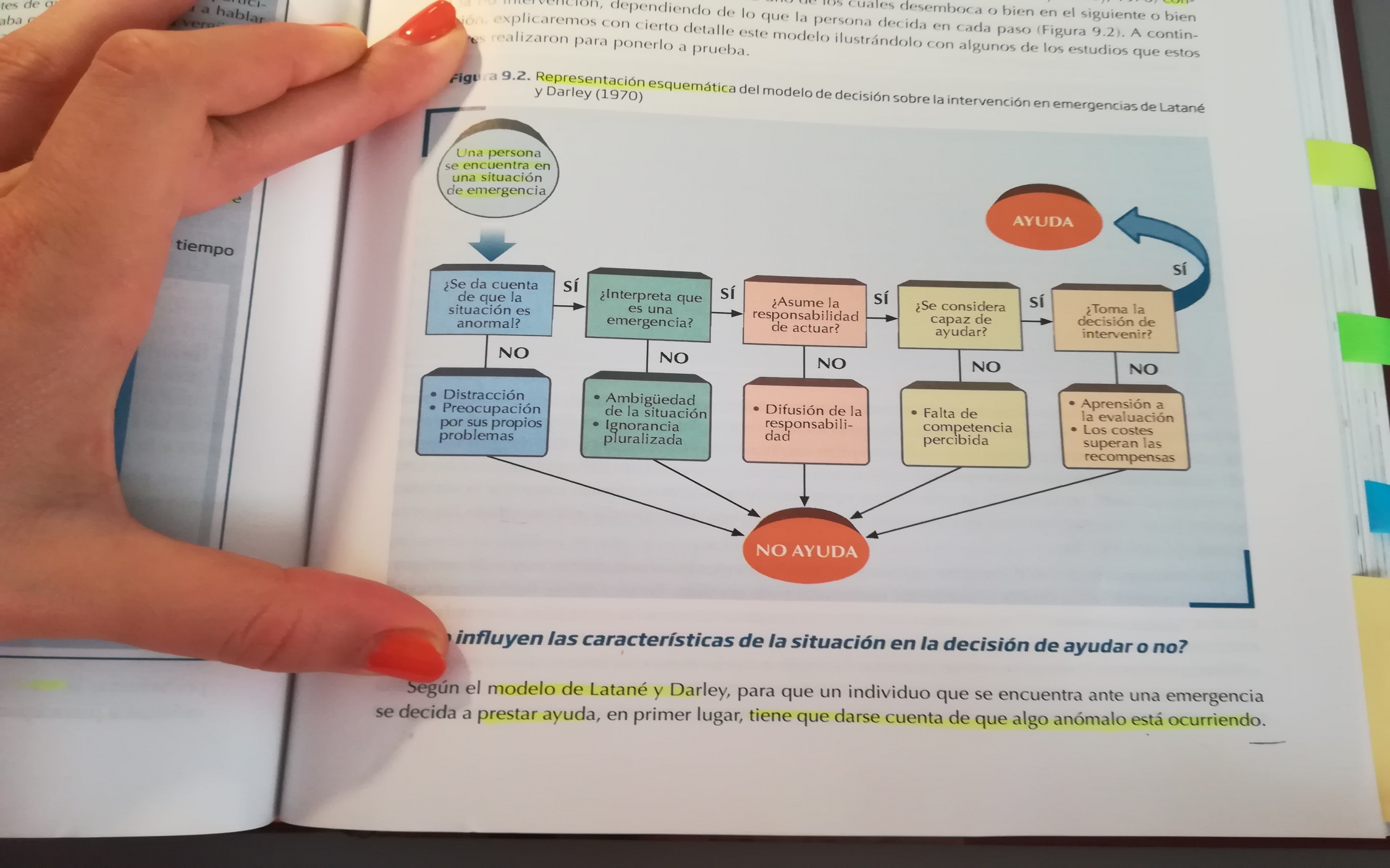
* No hubo evidencia de que hubiese 38 testigos
* De que todos lo vieran
* De que permanecieran inactivos
* Algunos solo lo oyeron

🡪Con ellos se inició una histórica línea de investigación.

#### Darley y Latané

Dos psicólogos sociales que iniciaron una línea de investigación (1968) sobre la intervención en situaciones de ayuda.

* Estudio 1:
  + **VI** N.º de espectadores
  + **Hipótesis:** Cuanto mayor sea el N.º de espectadores menor será la probabilidad de que cualquiera de ellos preste ayuda a la persona necesitada.
    - **Efecto de los espectadores:** Inhibición de la conducta de ayuda, aun existiendo inquietud y preocupación.
  + **Experimento:** Discusión sobre los problemas de la vida estudiantil. A través de un interfono. VI🡪N.º de personas que participan en la discusión (1, 2, 5). Uno real, dos grabados. Uno confiesa ataques epilépticos por estrés. Pide ayuda por estar teniendo uno. VD conducta de ayuda y TR. Resultados: Condición + participantes, menor % de S que intentaros ayudar y + TR.

**Modelo de decisión sobre la intervención en emergencias.** Latané y Darley (1970).

Detectar situación anormal: Tener en cuenta **atención selectiva** (estrés, sobrecarga E, …)

Situación ambigua: Dependencia informativa de los otros.

**Experimento <<De Jerusalén a Jericó>> (Darley y Batson):**

VI 1 🡪 Preparar charla sobre cuestiones profesionales/ Preparar sermón buen samaritano

VI 2 🡪 Llegaban a tiempo/ tarde

VD 🡪 ¿Ayuda?

Resultados: El tipo de tarea no influyó. Los que llegaban tarde solo ayudaron el 10%. Los que tenían tiempo el 66%.

* Estudio 2: Latané y Darley (1970)
  + Habitación donde rellenan formulario comienza a llenarse de humo (Ambigua)
  + VI 1🡪 Solo / acompañado de dos / acompañado de dos cómplices que no actúan.
  + Resultados:
    - Condición 1: 75% salieron a pedir ayuda
    - Condición 2: 38% ‘’ ‘’ **(\*)**
    - Condición 3: Solo salió un 10% (cómplices), lo justificaron como “sería gas de la verdad”.

**(\*) Ignorancia pluralizada**: Inhibir expresión de actitud o emoción porque se piensa que la mayoría no la comparte, aunque en realidad no sea así.

🡪En una situación ambigua la influencia social informativa aumenta con la semejanza. *Teoría de la comparación social de Festinger (1954).*

🡪Si la situación no es ambigua, la influencia es mucho menor.

**Difusión de la responsabilidad**: ¿Por qué yo?, <<seguramente alguien acudirá en ayuda de la víctima>>

* Esto ocurrió en el caso de Kitty Genovese.

Respecto a la auto consideración de capacidad para actuar:

Eagly y Crowley (1986) Estudio ayuda mayor en hombres atribuida a su visión de si mismos como más capaces.

Becker y Eagly (2004) Investigaciones donde la ayuda implicaba tendencias empáticas, mayor en mujeres.

* Diferencias de género sesgadas por el tipo de ayuda.

El modelo, aunque pensado para la intervención en situaciones de emergencia, es aplicable a otros casos de conducta de ayuda a largo plazo.

Otros autores han desarrollado aspectos no contemplados en el modelo.

### Características de la persona que necesita ayuda

Mayor probabilidad de ayudar:

* Persona atractiva
* Personas semejantes (semejanza y atracción)

**Diferencias según cultura y ambiente:**

Clima y densidad de población:

* Levine y colaboradores realizaron estudios observacionales sobre conducta de ayuda, voluntariado y comportamiento cooperativo.
* Sociedades con mayor densidad de población menos prestadas a ayudar
* Efecto congruente con el efecto de los espectadores y la difusión de responsabilidad

Hay que tener en cuenta otros factores: Multicausal.

* Personas pertenecientes a países con elevado índice de desarrollo humano se caracterizan por prestar poca ayuda a un desconocido.
  + Calcuta: Más tendencia a ayudar
* Los miembros de ciudades con escasos ingresos económicos y climas desagradables, cuando se implican en actividades de voluntariado lo hacen por motivación altruista, por encima de sus intereses personales.
* No hay asociación significativa entre individualismo-colectivismo.
  + Endogrupo/exogrupo
* Culturas colectivistas latinas mayor conducta de ayuda por enfatizar la simpatía (no ocurre en las asiáticas).
* En muchos contextos lo adaptativo es no ayudar a personas desconocidas (lugares en conflicto).

Es posible conseguir que la discriminación endogrupo/exogrupo a la hora de ayudar disminuyese apelando a una categoría social de orden superior.

* Levine, Prosser, Evans y Reicher (2005). Hinchas Manchester United no ayudan a víctima con camiseta del Liverpool hasta remarcar aspectos positivos de ser “seguidor de un equipo” convirtiéndose así el rival en uno de los nuestros y recibiendo en un nuevo experimento más ayuda que hasta alguien con una camiseta lisa.
  + **Recategorización**

La relación semejanza y conducta de ayuda se puede explicar en términos de costes-beneficios.

Ayudar a alguien semejante puede facilitar el inicio de una relación con alguien que comparte valores y/o actitudes comunes. No ayudarle, produciría culpabilidad.

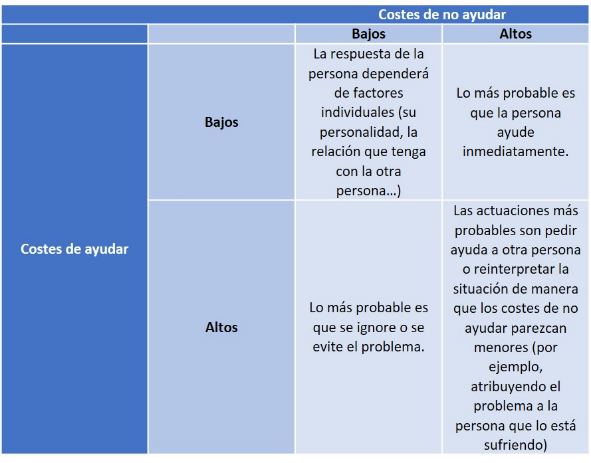
Las personas que son muy diferentes pueden resultarnos amenazantes y es más difícil predecir cual será su reacción ante el ofrecimiento.

Aun así, hay muchos factores que nos pueden impulsar a ayudar a diferentes:

* Los costes de no hacerlo superan a los beneficios
* No ayudar nos puede acarrear peores consecuencias que hacerlo

## ¿CÓMO AYUDA LA GENTE?

Ayuda según la percepción de los costes/beneficios.

* **Modelo de activación y coste recompensa (Piliavin):**
  + Pretende predecir si la gente actuará y que conducta manifestará
  + Enfoque económico de análisis de pros y contras, movido por interés propio
  + Más determinantes los costes que los beneficios.

## ¿POR QUÉ AYUDA LA GENTE?

Causas inmediatas:

### La conducta de ayuda y el refuerzo

Aprendizaje por refuerzo (resultado positivo o evitación del negativo), aprendizaje vicario o por observación de modelos.

El refuerzo aversivo o castigo ocasionará tendencia a no ayudar.

* Moss y Page (1972) Experimento: Calle concurrida. Una mala R de un viandante te hará negar la ayuda de un 2º.

### Factores emocionales

Mejor humor 🡪 + Ayudar 🡪 Mejor humor

Existe base biológica: Ver a alguien sufriendo nos produce activación emocional desagradable (no significa impulso a ayudar).

La emoción que sintamos estará determinada por la cognición (interpretación de la situación).

Que ayudemos depende de la atribución, y de está, la emoción y la conducta.

*Modelos con visión egoísta:*

* **Modelo del alivio del estado negativo** (Cialdini, 1982):
  + Emociones negativas de culpa por haber perjudicado a alguien, o tristeza por ver cómo la han dañado, motivan a reducir ese estado emocional desagradable “quitárselo”, independientemente de que lo haya causado.
    - Conducta de ayuda (no siempre)
    - Si hay otra forma de reducir el malestar, la de ayuda es menos probable
    - Si ayudar no la alivia, no ayudará
      * Tiene apoyo empírico, pero es criticado.
* **Modelo de activación y coste-recompensa (**Piliavin)
  + Presenciar el sufrimiento en otro produce activación empática.
    - Ayudar reduce el malestar
    - Activación depende de características personales, victima, situación…
  + Se precisa interpretación para ayudar, de que la activación es causada por el sentimiento en el otro (sea real o no).
  + Activación altera percepción de costes-beneficios, propicia a centrarse en aspectos más importantes
  + Se reduce ayudando a dicha persona

*Modelo con visión altruista:*

* Modelo de empatía-altruismo (Batson)
  + La gente ayuda con motivación egoísta y también con altruista.
    - Motivación altruista: “Preocupación empática” Entender o imaginar cómo se siente.
    - Motivación egoísta: “Malestar empático” Como te sentirías en misma situación, tú mismo.
  + Activación desagradable.
  + R emocional de preocupación empática
    - Necesidad de aliviar la necesidad de otro (altruista)
  + Experimentos:
    - Motivación egoísta más frecuente.
    - Sujetos motivados empáticamente sí ayudaban en situación fácil y difícil, no utilizaban excusas aun sin perjudicarles, ayudaban aun sin saber consecuencias finales de su acción, se sienten bien si saben que se ha recibido la ayuda, aunque no se la proporcione uno mismo. Los NO motivados solo ayudaban en la fácil y si hacían uso de la excusa.
    - Resultados con posibilidad de sesgos por ser con gente que se conoce.
    - El alivio de la preocupación empática se obtiene al resolver el problema que la ha provocado, no otro.
    - Induciendo preocupación empática se pueden modificar las actitudes negativas hacia otros.

### Las normas sociales y personales

Existe una prescripción de activación prosocial en todas las culturas.

Las leyendas, cuentos, mitos, preceptos religiosos son vehículos de transmisión cultural.

* Sociales:
  + Reciprocidad (táctica “esto no es todo”)
  + Equidad
  + Responsabilidad social (intervención proceso de atribución)
* Personales:
  + Criterios morales
  + Valores

## EL ORIGEN EVOLUTIVO DE LA CONDUCTA DE AYUDA

Causas últimas:

* Paradoja del altruismo contradecía teoría de la evolución.

🡪Hamilton (1964) y Trivers (1971)

* + **Selección por parentesco**
  + **Altruismo recíproco**

+ Eficacia biológica inclusiva

* + - No son “argumentos”, no se calcula.
    - Definición “altruismo” enfoque evolucionista: Conducta manifiesta de sacrificarse por otro, no motivación que subyace. Sacrificio con ventaja genética no anula altruismo.
* Experimentos altruismo selectivo

🡪Burnstein, Grandall y kitayama (1994)

* + En situaciones de vida o muerte los participantes elegirían a familiares cercanos.
  + En situaciones cuotidianas, por criterio moral: + necesitado, vulnerable.
* Se ha propuesto 3er mecanismo:
  + **Selección de grupo**
    - *Selección multinivel* – grupo con más individuos dispuestos a sacrificarse.
* Para que el altruismo sea ventajoso:
  + Cada individuo debe ser capaz de conocer a sus parientes y el grado de proximidad genética (semejanza).
  + Posibilidad de detectar y castigar a los posibles <<tramposos>>, que reciben el favor, pero no lo devuelven (no reciprocidad).

🡪Leda Cosmides y John Tooby: Mecanismo de detección perspicacia perceptiva especial para este tipo de violaciones.

🡪Otros autores:

* + - Reacciones emocionales negativas e intensas al ser victima de un engaño, que hacen que sea una estratega menos ventajosa que el altruismo.
    - Sentimiento de culpa
* Expresión cultural de los mecanismos:
  + Reciprocidad
  + Equidad
  + Justicia
* Relación preocupación empática🡪conducta altruista 🡪 eficacia biológica inclusiva
  + Involuntaria
  + Sujeta a control cognitivo
* Capacidad para la empatía encontrada en bebés (predisposición).
  + Modelo Hoffman (1978): Pruebas empíricas interacción bebés-padres.
  + Modelo Presston y de Waal<<Percepción-acción>>: “Neuronas espejo” (Neuroanatomía). Visto en RMf.
* Niveles:
  + Contagio emocional: No se distingue sufrimiento propio/ajeno (bebés, otras especies)
  + Preocupación empática: emoción atribuida al sufrimiento de otro. Búsqueda de alivio (consolar).
  + Perspectiva empática: Adopción, además, del punto de vista del otro. Ayuda + apropiada.
* Neuronas espejo:
  + + Conducta de ayuda
  + + Comunicación
  + + coordinación miembros de grupo
* Perspectiva “ontogenética”: Cultura.
  + Nacemos con una tendencia, pero se precisan procesos madurativos y experiencias para desarrollas la empatía y conducta altruista.

## LA CONDUCTA DE AYUDA DESDE EL PUNTO DE VISTA DEL QUE LA RECIBE

### Petición de ayuda

🡪Gross y McMullen (1983): Modelo sobre la conducta de pedir ayuda.

* Proceso de decisión:
* La R negativa a alguna cuestión = NO petición de ayuda.
* Calculo costes/beneficios
* Nadler (1991) Pedir o no ayuda:
  + Características personales (edad, genero, rasgos de personalidad…)
  + Naturaleza del problema y el tipo de ayuda que se necesita.
  + Las características del potencial donante de la ayuda
* Amenaza a la autoestima
  + Se acude a semejantes (en laboratorio sin embargo rara vez piden ayuda)
* Clark y Mills (1993) “Ralación de intercambio”
  + Relaciones de reciprocidad en la ayuda.

### Reacción ante la ayuda recibida sin haberla solicitado

Nadler y Fish (1986) Amenaza a la autoestima:

* Procede de alguien socialmente comparable
* Amenaza a la propia libertad o autonomía
* Implica reciprocidad sin dar la oportunidad
* Sugiere inferioridad y dependencia
* Problema central para la identidad del receptor que lo atribuye a causas internas
* No coincide con los aspectos positivos del autoconcepto
* Requiere habilidades importantes como creatividad o inteligencia

En ocasiones se percibe inicialmente como amenazante, pero resulta positiva a largo plazo.

🡪+ Motivación 🡪+ Sentimiento de control

La cultura occidental individualista valora más la independencia y autonomía por lo que está peor visto pedir ayuda, en la colectivista se acepta la ayuda de dentro del grupo cuando es para uno mismo y de fuera, cuando es positivo para el grupo, no cuando es para uno.

* Experimento “Kibbutz”: Tarea solución de problemas. Nadler (1986)
  + Resultados:
  + Solicitud de ayuda bajo en general
  + Kibbutz más ayuda al experimentador en tarea con comparación grupal, no en individual
  + Occidental menos ayuda en comparación grupal, más en individual

## LA CONDUCTA DE AYUDA GRUPAL

|  |  |
| --- | --- |
| **Conducta de ayuda interpersonal** | **Voluntariado** |
| Espontánea | Planificada |
| Situaciones puntuales | Acción continuada a largo plazo |
| Contexto interpersonal | Desde organización |
| Interacción cara a cara con receptor  (salvo ayuda anónima) | Receptores no conocidos personalmente |
| Obligación moral de ayudar (normas personales) | Sin expectativas normativas que obliguen |
| La conducta de ayuda es un episodio aislado con poca trascendencia para la identidad social del que la realiza | La conducta forma parte de la identidad y vida social del voluntario.  (Cada vez + extendido) |

# TEMA 10: Agresión

* Tendencia innata
* Multiforma
* Contextual
* Estudios más conocidos de P. social sobre agresión

Problemas con experimentación de tipo ético (simulacros, observación, autoinformes, registros)

## ¿QUÉ SE ENTIENDE EN PSICOLOGÍA SOCIAL POR AGRESIÓN?

Agresión (Definición Baron y Richardson): forma de conducta con intención de causar daño a otro/s que quieren evitarlo.

Diferenciar:

* Conducta antisocial: comportamientos que violan la conducta “apropiada” (normas sociales). Actos vandálicos.
* Violencia: formas graves de agresión física y/o emocional. Busca controlar, castigar, destruir.
* Maldad: carácter cruel y dañino. Acción u omisión injustificada (desde el punto de vista de la víctima al menos)

Directa/Indirecta. Abierta/Encubierta. Palabra/obra/omisión.

* **Agresión relacional:** 
  + Más interés recientemente
  + Daño intencionado a las relaciones sociales de otro, a sus sentimientos de aceptación e inclusión (extender rumores)
  + Efecto: <<dolor social>> más duradero y nocivo que el físico.
* **Agresión hostil: “Agresión reactiva”**
  + Gran carga emocional
  + Impulsiva
  + Motivada a hacer daño
* **Agresión instrumental: “Proactiva”**
  + Fría, premeditada
  + No motivada exclusivamente a hacer daño
  + Conseguir dinero, poder

Ambas se relacionan y se mezclan

## LAS RAÍCES BIOLÓGICAS DE LA AGRESIVIDAD HUMANA

* Innata:
  + Aparece en el desarrollo temprano del niño
  + Presente en todas las sociedades (diferencias culturales de expresión)
  + Factores genéticos, predisposición (estudios genética gemelos)
  + Relación testosterona y cortisol 🡪 Conducta agresiva (+testosterona, - cortisol)
    - Menor en humanos (testosterona-agresión)
  + Serotonina y regiones del sistema límbico y córtex prefrontal son importantes en manifestación y control
* Influencia conjunta de factores biológicos + ambiente
  + Agresión regulada socialmente
  + Ambiente, situación - tendencia más o menos manifiesta
  + Relación recíproca niveles de testosterona y agresión
    - Experimento Klinesmith (2006) – Armas
      * Pistola = + testosterona

## LA INFLUENCIA AMBIVALENTE DE LA CULTURA

* Determinante
* Canalización de alternativas
* Normas interiorizadas🡪maduración social cognitiva
  + + incidencia de agresividad niños de 1 a 3 años
* Mediante sociabilización aprendemos a controlar ira e impulsos negativos
* Cultura en ocasiones contribuye a presencia de agresión
  + Baumeister (2000) <<Matanzas idealistas>>: Stalin, Hitler, etc.
    - Identidad, dignidad, nacionalismo extremo, conflictos religiosos, MAS🡪cultural
* Existen diferencias culturales en grado de aceptación

## ¿CÓMO SE EXPLICA LA CONDUCTA AGRESIVA EN P.SOCIAL?

🡪TEORÍAS INICIALES

### IMPULSO INNATO:

#### TEORÍA DE LA FRUSTRACIÓN-AGRESIÓN

* Inspirada en Freud: conducta resultado de impulso interno que se activa al impedírsele una meta

FRUSTRACIÓN🡪AGRESIÓN (primeros postulados)

Miller (1941) modificó:

FRUSTRACIÓN 🡪 AGRESIÓN / HUIDA

* Inconvenientes:
  + Niega agresión por aprendizaje y cultura.
  + Agresión siempre con objetivo de dañar a quien obstaculiza la meta.

Berkovitz (1989) matiza:

* Estado afectivo negativo (no frustración) 🡪 tendencia a agredir
* E aversivo (no solo frustración) produce estado de ánimo negativo - huida/agresión
* Depende de la interpretación cognitiva de la situación

### APRENDIZAJE

C.C. 🡪 modelo neoasociacionista

C.O. INSTRUMENTAL

🡪TEORÍAS PSICOSOCIALES DE LA AGRESIÓN

### MODELO NEOASOCIACIONISTA COGNITIVO (Berkovitz)

AGRESIÓN HOSTIL, REACTIVA

Proceso:

Causa de agresión: Estado afectivo negativo 🡪 activa asociación/memoria (moduladores del comportamiento agresivo)

* Tendencias innatas + C.C. + C. Instrumental + Procesamiento cognitivo
* Fuerte apoyo empírico (Neurociencia)

### TEORÍA DEL APRENDIZAJE SOCIAL (Bandura)

AGRESIÓN INSTRUMENTAL

Ampliación de las teorías del aprendizaje por condicionamiento.

* Aprendizaje vicario
* Factores que la potencian:
  + Semejanza
  + Atracción
  + Reforzamientos vicarios
  + Normas
  + Autoeficacia
  + C.I.
* La observación de modelos da lugar a imitación, inferencias cognitivas basadas n la observación, generalizaron de las situaciones

### MODELO GENERAL DE LA AGRESIÓN

Integra: factores biológicos, ambientales, psicológicos y sociales

En la situación se activan procesos🡪 afectivos, cognitivos y activadores 🡪 que preparan el terreno para la conducta agresiva por evaluaciones automáticas/controladas.

Características personales del actor + E externos en determinada situación = procesos internos interrelacionados.

* Sn tiempo, capacidad y/o motivación: P. automáticos 🡪 R
* En caso contrario: Fase de reevaluación más controlada. Razonamiento, juicios morales 🡪 R
* La repetición de episodios acaba automatizando el proceso (esquemas, guiones) y construyendo una personalidad.

Importante proyección aplicada para el diseño de programas de prevención de violencia.

## ¿POR QUÉ AGREDIMOS A OTROS?

### Factores de la situación

#### Factores que precipitan la agresión.

**Instigadores externos:**

Situaciones sociales: Procedente de persona o grupo.

* Provocación (hostil): Principal detonante de agresión hostil o reactiva.
  + Distintos formatos (insultos, burlas…)
  + El tipo de R depende del receptor

Atención especial:

* + - Rechazo y exclusión social: efecto sociópeto/sociófugo, o agresión\*
      * Resultados en experimentación y natural
      * Depende de factores
      * Paradigma: <<Juego de la ciberbola>> con condición de exclusión.
      * Paradigma: <<La vida solitaria>> condición de exclusión
        + Ambos mayor agresividad
      * Relación presente en situaciones recientes y por recuerdo
      * Generalización (aceptación en grupos extremistas)
* Percepción de ser injustamente tratado (ira, agresión hostil e instrumental):
  + Privación relativa (percibida: personal o grupo): Imposibilidad percibida de alcanzar lo que se considera una aspiración razonable o justa porque otra persona o grupo lo impide
  + Criterios:
    - Normas sociales
    - Experiencia
    - Comparaciones
    - Opiniones
      * Ejemplo: Motín de Attica. Mejoras solicitadas que no se produjeron🡪frustración🡪Revuelta con 43 muertos.
  + Frustración 🡪Energía 🡪Ira 🡪Desesperanza

Situaciones NO sociales:

* Claves agresivas “priming” (armas, videojuegos…)
  + No necesaria consciencia, por asociación.
* Estresores ambientales: aumento de activación fisiológica y estado de animo negativo (+ hostil que instrumental)
  + Calor (determinado nivel: huida)
  + Ruido (incontrolabilidad)
  + Hacinamiento (subjetivo)

Interferencia a la inhibición:

* Efectos del alcohol + otros instigadores (si no, nulo)
* Anonimato.
  + Experimento Zimbardo: condición anonimato descargas más largas

**Instigadores internos:**

Emocionales

* Evaluación afectiva negativa no necesaria ni suficiente para agresión
  + (Anderson y Bushman): Ira🡪Priming🡪Activación🡪Clave informativa🡪atribución cognitiva🡪agresión/reevaluación
* Teoría Zillman: La ira puede promover el comportamiento agresivo incluso cuando se infiere.
  + **Transferencia de excitación:** cuando dos episodios que producen activación se producen cerca uno del otro en el tiempo, la activación procedente del primero se suma a la del segundo y puede ser atribuida erróneamente a este último.
  + **Efecto combinado activación fisiológica + evaluación cognitiva.**
    - En dos sentidos: Puede atribuirse al neutro y producir agresividad o restar aversividad por atribuirse (p.ej a una pastilla).

Cognitivos

* Guiones (más estudiado): Secuencia apropiada en situaciones, incluye expectativas y consecuencias. Se adquieren mediante experiencia.
  + A más exposición a guiones agresivos mayor facilidad de recuperación como guía (medios de comunicación- niños).
  + Sesgo atributivo hostil (agresión reactiva, no proactiva)
* Rumiación: Frustración, ira, recurrencia 🡪 activación, emoción, atribución, conducta.
  + Puede dar lugar a desplazamiento de la agresión: “Redirección de la agresión”
    - Diferenciar de transferencia:
      * Redirección: Consciente, largo en el tiempo, a un tercero.
      * Transferencia: Inconsciente, periodo específico, a quien le provoca.
* Desconexión moral: Aplicación selectiva cognitiva en un caso concreto, interferencia en la inhibición, inversión moral.
  + Acciones racionales que al perpetrador le parecen prosociales.
  + Mecanismos que la producen:
    - Justificación moral (maltratar “para que aprenda”)
    - Deshumanización de la víctima
      * Desaparición de la autocensura igual que en la difusión de la responsabilidad, obediencia ciega o culpabilización de la víctima.
  + Relacionado con el fenómeno de la maldad

#### Factores de riesgo

Largo plazo. Exteriores.

* Ambiente familiar:
  + Creencias
  + Modelo-guiones
  + Esquemas-normas
  + Patrones-castigos
* Amistades:
  + Círculos (grupos agresivos, para agresivos o aislados)
  + Rechazo
  + Aislamiento
* Cultura:
  + Culturas de la violencia
  + Culturas del honor
* M.A.S:
  + Relación uso de la violencia y agresión (asociada al éxito, justificada)
  + Reforzante de otros factores
    - Corto plazo: activación emocional, + accesible, imitación + probable
  + Aprendizaje observacional: Estilos atributivos + guiones
  + Actitudes favorables a la agresión
  + Aceptación normativa
  + Desensibilización
  + Descenso de la preocupación empática (internet, ciberbullyng)
* Factores personales:
  + Biológicos:
    - + testosterona & - cortisol y serotonina
    - Predisposición genética
  + Personalidad:
    - Estilo atributivo hostil
    - Autoestima alta & narcisismo
  + Autoestima:
    - Relacion autoestima + agresión
    - Depende de valores externos
  + Autocontrol: Autorregulación
    - Interno/rasgo
    - Tabaco, alcohol, relación
  + Creencias:
    - Autoeficacia
    - Justicia
    - Catarsis
  + Genero:
    - Tipo de agresión según roles evolutivos
    - En situaciones de anonimato las diferencias desaparecen (videojuegos), pero resultados ambiguos.

## LA AGRESIÓN GRUPAL

Provocación / Frustración / E instigador + claves situacionales + modelos agresivos presentes = activación.

Factor esencial: Normas implícitas y explicitas

Modalidades: Bullying, bandas violentas, disturbios colectivos, terrorismo

## PREVENCIÓN Y REDUCCION DEL COMPORTAMIENTO AGRESIVO

Conducta agresiva🡪 Factores fisiológicos, emocionales, cognitivos, situación.

Aprendizaje:

* Reforzamiento positivo (y vicario)
* Castigo
  + Efectividad si:
    - Fuerte y probable
    - Asociado a la conducta agresiva realizada
    - Recibido antes de disfrutar de los beneficios asociados
    - Arousal no muy alto
    - Costes
    - Alternativa
  + Efecto contraproducente:
    - Claves agresivas
    - Guiones
    - Mejor hincapié en lo deseable

Manejo de la ira ( si son conscientes) 🡪 Motivación

* Desaconsejable: Catarsis. Ineficaz. Contraproducente.

# TEMA 11: ESTEREOTIPOS

## Introducción

* Autor del concepto: Water Lippman (1922)
  + Periodista
  + Contexto racista y xenófobo
  + Denuncia riesgo de etiquetar personas

## Nociones básicas en el estudio de los estereotipos

* Prejuicio: Actitud con valencia
  + Componentes:
    - Cognitivo🡪Estereotipo
    - Afectivo🡪 Emociones suscitadas por el grupo
    - Conductual🡪 Discriminación
* Henri Tajfel. “Imágenes mentales muy simplificadas compartidas”
  + Consenso social y cultural
* Organización en esquemas con creencias y expectativas
  + Teorías ingenuas que guían actitudes y conductas
  + Connotación evaluativa (implica valoración)
* No todas las personas asumen estas creencias de igual manera. “Creencias populares”
* Estereotipia: Grado o intensidad con que una persona asume esas creencias estereotipadas y compartidas
* ¿Reflejan la realidad? 🡪 No investigado.
  + Imposible calcularlo (medir sinceridad, humildad…)
  + No se puede tratar a un individuo como representación exacta de su grupo
* Imágenes sesgadas y poco veraces

## PROCESOS IMPLICADOS EN LA FORMACIÓN Y EL MANTENIMIENTO DE LOS ESTEREOTIPOS

* **Proceso de socialización:** Agentes socializadores + vivencias personales
  + Familia, escuela, M.A.S…
* P. evolutivos: Resaltan utilidad
  + Endogrupo procesos más complejos que los del exogrupo
* **Categorización social:** Organización de la complejidad del entorno en conjuntos que comparten características (personas)
  + Mediados por contexto social y relaciones intergrupales
  + Acentúa similitud y diferencia
  + Exageración de homogeneidad dentro de un grupo y las diferencias intergrupales (sesgo homogeneidad exogrupal)
  + P. Automático
  + Esencialismo: tendencia a percibir categorías sociales como “naturales”
    - Más fácil aplicar claves físicas visibles: sexo, etnia, edad (biología)
* Estructuras cognitivas rígidas
  + Correlación ilusoria: sobreestimar grado de relación entre dos sucesos
  + Si no encaja🡪 Subtipo (no modificación)
  + Relación de características negativas más probablemente atribuidas a miembros de bajo estatus.
* El cambio de los estereotipos suele deberse a cambios sociales, políticos o económicos, que varían las relaciones entre los grupos.
* Guía de comportamiento🡪 configura realidad social 🡪 **profecía autocumplida** (fracaso escolar en inmigrantes)
* Estereotipos implícitos (Greenwald y Banaji, 1995)
  + No conscientes
  + Activación🡪determinación del comportamiento
  + Investigaciones: Predicen mejor las expresiones sutiles de prejuicio que las explicitas de los autoinformes

## LA MEDIDA DE LOS ESTEREOTIPOS

* Evaluar contenido cultural de los estereotipos.
* Valorar el grado de estereotipia de los individuos (hasta qué punto circunscriben).
* Instrumentos específicos:
  + Lista de adjetivos:
    - Selección de rasgos de otras listas (no sesgos de investigadores)
    - Katz y Braly: Mejores estereotipos para blancos que para negros en EEUU
    - Sangrador: Estudio español
      * Máxima saliencia transversal (mucho mas a este que otro)
      * Andaluces, catalanes, valencianos, etc.
      * 1º contenido del estereotipo
      * 2º grado individual de estereotipia
  + Estimación de porcentajes:
    - Brighman: Comparando
      * Como de estereotípico
      * Medida de estereotipia
  + Razón diagnostica: permite predecir la probabilidad de asignar a una característica mas a un grupo que otro
    - Estereotipo y estereotipia
    - Calculo: Se divide el porcentaje asignado a los miembros de un grupo al que se supone estereotipo por el % de población general o de otro grupo
      * - 1 : No representa
      * + 1 : más refleja
    - Utilizado para medir estereotipos de género en EEUU

### Otras medidas de estereotipia

* Mismas técnicas para medir actitudes: implícitas/explicitas 🡪 Medir estereotipia
  + Diferencial semántico (-1, 0, 1)
    - Valorar contenido estereotipos (desvio de la media teórica)
    - Medir diferencias individuales
  + Escalas tipo Likert (0a100)
* Priming & IAT
  + Raciales
  + Edad
  + Genero
  + Estatus
    - Winttenbrink et al (2001) – Activar subliminalmente “negro” 🡪 Reconocimiento + rápido: atlético/agresivo (activación automática)
    - Blair y Banaji (1996) – Estereotipo de genero
* Avances en neurociencia: R neuronales para estudio de la estereotipia

## Funciones de los estereotipos

* Papel en la categorización
* Sirven para explicar las situaciones sociales, contribuyendo incluso a configurar la realidad social
  + Favorecen desigualdades, segregación, guerras…
* Tajfel (1981/1984) Funcionamiento y uso
  + **Funciones individuales o psicológicas**
    - Función cognitiva 🡪 proceso de categorización
    - Función motivacional 🡪 defensa y protección del sistema de valores
  + **Funciones de índole social**
    - Generar diferencias de valoración de unos grupos respeto a otros
      * Categorización: endo/exogrupo
    - Contribución a la creación y mantenimiento de una ideología que explica y justifica acciones hacia determinados grupos (guerras, discriminación)
* No son exactos, pero tienen “cierto fondo de verdad”
  + Ryan: Útiles, aunque pueden ser erróneos o prejuiciosos
* **Función motivacional:** <<mejores>> o <<peores>>
  + El contenido puede contribuir a mantener los valores de la persona relacionados con diferencias sociales
* **Función social:** Valorar diferencialmente a los miembros del Endogrupo/exogrupo produciendo <<favoritismo endogrupal>>
  + Creencias estereotipadas pueden ocasionar graves problemas a aquellos grupos con estereotipo negativo
  + Amenaza del estereotipo (fracaso escolar niño gitano)
    - Combinación de factores cognitivos y motivacionales: - expectativas, + estrés = Peor rendimiento
* **Función de control social**: Control de comportamiento
  + Describen como son y se comportan miembros de un grupo 🡪presión implícita
  + Prescriben como deben ser y comportarse miembros de un grupo 🡪presión explícita
* Fiske (1993): **Interacción entre estatus de poder y forma de estereotipar** (atención)
  + Personas no poderosas prestan más atención a las características individuales (guiones de comportamiento)
  + Personas que ejercen poder no necesitan imagen detallada de los grupos inferiores para dominar en las interacciones por lo que no prestan atención a sus características individuales, se basan en esquemas de estereotipos.
* Jost y Banaji, 1994: **Teoría de la justificación del sistema**
  + Ideologías que sostienen un sistema social con desigualdades (clasismo, machismo) con los estereotipos.
  + Los miembros en desventaja también sostienen esos estereotipos
  + Profecía autocumplida
  + (No aplicable a todos los estereotipos)

## MODELO DEL CONTENIDO DE LOS ESTEREOTIPOS

* Cambian de contenido con el tiempo
* Susan Fiske et al, 1999: **Modelo del contenido de los estereotipos**

Dimensiones:

* + Competencia o capacidad instrumental: características asociadas a inteligencia, habilidad para alcanzar metas prestigiosas o racionalidad
  + Cordialidad: contenido referido a características relacionadas con aspectos como amabilidad, honestidad, simpatía o sinceridad.

Categorías:

* + Competentes y cordiales
  + Competentes y fríos
  + Cordiales e incompetentes
  + Fríos e incompetentes

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | COMPETENCIA | |
| CORDIALIDAD | Baja | Alta |
| Alta | **Prejuicio paternalista**  Bajo estatus, no competitivo.  *Compasión, simpatía*  (Ancianos, discapacitado, amas de casa) | **Admiración**  Alto estatus, no competitivo  *Orgullo, admiración*  (Endogrupo, grupos aliados) |
| Baja | **Prejuicio despectivo**  Bajo estatus, competitivos  *Desprecio, aversión, ira, resentimiento*  (Receptores de ayudas sociales, pobres) | **Prejuicio envidioso**  Alto estatus, competitivo  *Envidia, celos*  (asiáticos, judíos, feministas, ricos) |

* Comprobación empírica:
  + Los grupos que se perciben como más competentes si tienen alto estatus y poder, y como más competentes si su estatus y poder es bajo
  + Los grupos se perciben como cordiales si cooperan con nuestro grupo (o si no compiten con él por recursos), y como fríos si compiten con él.
  + También determinan el tipo de emoción que suscitan
* Resultados de la investigación:
  + Grupos estudiados se agrupan según competencia y cordialidad
  + La mayoría de los grupos son valorados más altos en una dimensión que en la otra (estereotipo mixto)
  + Relación positiva🡪 estatus percibido-competencia
  + Relación negativa🡪 Competitividad-cordialidad
  + Relación negativa🡪 Cordialidad-competencia
  + Emociones y prejudicios varían en función del estatus y grado de competitividad

## LOS ESTEREOTIPOS DE GÉNERO

### Investigación de género

* Expresivo o comunal🡪 Dimensión femenina 🡪 Orientación comunal
* Instrumental o agente 🡪 Dimensión masculina 🡪 Orientación agéntica
* Parsons y Bales (1955): Dieron lugar a distinción anterior
  + Orientación rol instrumental: comportamientos dirigidos a la productividad, eficacia, autonomía…
  + Orientación expresiva: relacionado con los factores afectivo/emocional y relacional y mantenimiento de la cohesión grupal.
* Cuddy y colaboradores (2008): Relacionan términos anteriores y dimensiones de cordialidad y competencia
  + Comunión estrechamente relacionada con cordialidad
  + Agencia no tanto con la competencia
    - Agencia: Realización de una acción eficazmente
    - Competencia: Posesión de habilidades y capacidades para acciones potenciales o reales
  + No hacen referencia a relaciones entre:
    - Expresividad y cordialidad
    - Instrumentalidad y competencia (parece obvio)
* Estudio de los estereotipos en expansión, desde los años 70
  + Caso Ann Hopkins contra Price Waterhouse: se tuvo en cuenta la literatura psicosocial existente
* Investigaciones:
  + Primeras:
    - “Indicar cinco características mujer/hombre típicas”
      * 122 adjetivos bipolares
    - 2ªfase: Indicar grado de aplicabilidad de dichos rasgos a H/M típico y a uno mismo
      * Los seleccionados por el 75%🡪estereotípicos
  + Deaux y Leis (1984): Componentes de ls estereotipos de genero asociados a rasgos, roles, ocupaciones, características físicas
    - Una vez asignada una etiqueta de género, realizamos inferencias sobre apariencias, rasgo, rol, ocupación “Si cuida del hogar es sensible y emocional”
    - Si no: “No me lo imaginaba así”
  + López-Sáez y Morales (1995): Estereotipia de rasgo y de rol
    - Medida de razón diagnóstica
    - Revelaron:
      * Estereotipos de rasgos
      * Estereotipia de rol

\*Moderados por: edad, nivel educativo, hábitat

🡪Mayor diferencia en estereotipo de rol

🡪No tanto de rasgos

* + Comparación datos 1993-2001
    - Contenido de estereotipos de rasgo
    - Roles🡪 Descenso en la estereotipia: + Acusado en el del rol laboral, que en el familiar
  + Existen subtipos estereotipados:
    - H: obreros, atléticos, machos, ejecutivo…
    - M: Sexys, feministas, tradicionales, deportistas…

### La dimensión descriptiva y prescriptiva de los estereotipos de género y sus funciones

Dimensión descriptiva: “Cómo son” Dimensión prescriptiva: “Como deberían ser”

* Los de género son más normativos
* Transgresión: fuertes sanciones sociales
* Burgess y Borgida (1999): Funciones diferenciadas
  + C. descriptivo: Función cognitiva de categorización (simplifica el procesamiento de la info)
    - Discriminación no intencionada, fría, de H y M
  + C. prescriptivo: Función motivacional (refuerza o justifica el sistema de valores sexista y mantiene statu quo)
    - Consciente, intencionada, caliente
    - Relacionada por la percibida por los hombres
    - + común en H
* Huici (1984): revisión de los estereotipos de género desde la óptica de las funciones individuales y sociales que cumplen
  + Diferencias en evaluación de trabajos científicos según autoría
  + Resalta función de justificación: vinculación de los estereotipos y discriminación
* Evolución del contenido:
  + Estudios revelan mujeres aumentan rasgos masculinos o instrumentales, mantienen los expresivos
  + Los hombres, se mantienen.

# Tema 12: ANÁLISIS PSICOSOCIAL DEL PREJUICIO

## LA CONCEPTUALIZACION DEL PREJUICIO EN PSICOLOGÍA SOCIAL

* Orientación social: fenómeno que se origina en los procesos grupales y en contexto relaciones intergrupales
  + Va dirigido a grupos
  + Orientación socialmente compartida: evaluaciones mayoritariamente coincidentes
  + Naturaleza intergrupal
* Gordon Allport (1954): Antipatía u hostilidad basada en una generalización defectuosa e inflexible.
* Ashmore (1970): Actitud negativa hacia un grupo definido socialmente y hacia cualquier persona percibida como miembro de ese grupo
  + Fenomeno intergrupal
  + Orientación negativa
  + “Malo” (injusto, generalizado)
  + Actitud
* Eagly y Diekman (2005): Actitud hacia grupo social o miembros, en un contexto social determinado
  + Tomar en consideración
    - Estructura de ambiente social
    - Estructura psicológica del perceptor (creencias, sentimientos)
  + Mantenimiento del estereotipo inconsistente con atributos necesarios para el éxito (puestos de responsabilidad)
  + Condición clave: acceso real o potencial de miembros de un grupo a roles sociales en los que estereotípicamente no encajan
    - Pasa a problema social cuando un numero sustancial aspira a ocupar roles incongruentes
* Dependen del contexto social
* Son sensibles a los cambios
* Investigación actual:
  + Prejuicio con actitud ambivalente
  + Dependiente del contexto social, político y culturales
  + Distintas formas
  + Distintos orígenes
  + Varias teorías
* Análisis de perspectiva evolucionista
* El prejuicio como R funcional ante la percepción de amenaza social
  + Beneficios adaptativos por protección ante:
    - Amenazas contra la salud
    - Contra la integridad física
    - Recursos
    - Estructuras y procesos que favorecen el buen funcionamiento del grupo
  + Cottrell y Neuberg, 2002-2005. Investigaciones
    - Diferentes grupos evocaban percepciones de amenaza distintas
      * Mexicanos vs feministas
      * Resultados de otros estudios confirman: No es la naturaleza del grupo en sí, si no las amenazas que se perciben de ellos.
      * Por ello con el tiempo el prejuicio cambia y/o desaparece

## ENFOQUES PREDOMINANTES EN EL ESTUDIO PSICOSOCIAL DEL PREJUICIO

### Prejuicio a nivel individual

* Referencia a personalidad, “patología” …

#### Teoría de la personalidad autoritarias (Adorno et al, 1950)

* Gran efervescencia social (2ºWW)
* Personalidad: Veneración de autoridad + No capacidad de crítica = FASCISMO (nazismo)
* Los niños educados severamente desplazaban la hostilidad y agresividad que tendrían a sus padres hacia personas consideradas más débiles o inferiores (chivos expiatorios)

#### Teoría del dogmatismo (Rockeach,1956)

* Intolerancia y rigidez mental = ideología extrema (no solo dcha.)

🡪Críticas: No conciben importancia suficiente a factores situacionales

Brown: “Perspectiva útil para formas extremas, pero limitada para lo cuotidiano”

### Prejuicio como conflicto intergrupal

* Mismas teorías que las que explican las relaciones intergrupales

#### Teoría del conflicto paternalista (Cap. 13)

#### Teoría de la identidad social (Cap. 13)

#### Teoría de la categorización del yo (Cap. 5)

### Prejuicio como actitud

* Características de actitud prejuiciosa:
  + Juicio que implica evaluación
  + Objeto actitudinal: uno o varios exogrupos y miembros
  + Mantenimiento estable y duradero en el tiempo
  + Una vez formado: influirá, mediará y guiará comportamiento hacia los miembros del exogrupo
* Componentes:
  + Cognitivo: “Estereotipos”
  + Afectivo: Sentimientos y emociones
  + Conductual: discriminación

\*Alto grado de consistencia, aunque no siempre.

Relación componente afectivo y cognitivo (gitanos y africanos)

* + Emociones positivas🡪asignación de rasgos positivos
  + Distinción del prejuicio según objeto (grupo social)🡪especificidad + contexto
  + Componente + importante: afectivo.

## EVOLUCION Y TENDENCIAS EN EL ESTUDIO PSICOSOCIAL DEL PREJUICIO RACIAL:

## TRES CORRIENTES

Dovidio (2001) examina:

* Cómo los desarrollos sociales e históricos influyen en el análisis del prejuicio.
* Prejuicio sensible a:
  + Normas del contexto social inmediato.
  + Motivaciones y metas de un perceptor.
  + Acciones de la persona que lo mantiene.
  + Factores de naturaleza individual.
  + Factores de corte histórico, político y económico.
  + Orientación desde que se contempla.
* Identifica tres corrientes:
  + **1920-1950. Prejuicio= psicopatología**
    - 1950: “Cáncer social”
    - Estudios que miden y describen el problema y estudian origen
    - Identificación: quien es prejuicioso (tests)
    - Manejar el problema centrándose en personas prejuiciosas (el resto, normalidad)
  + **1950-1990. Prejuicio basado en procesos normales.**
    - Estudios: conocer cómo los procesos normales asociados con la socialización y normas sociales originan al prejuicio y su trasmisión.
    - Dos aproximaciones (años 70):

🡪**Perspectiva macro:**

* + - * Tienen en cuenta contexto social
      * Teoría de la identidad social (Tajfel)
        + Importancia del papel de categorización social y de identidad social en los procesos del prejuicio
      * Investigaciones con el “paradigma del grupo mínimo”
        + Categorización🡪discriminación (favoritismo endogrupal)
        + Prejuicio como proceso normal

**🡪Perspectiva micro:**

* + - * **Procesos individuales**
      * Desarrollo de teorías e instrumentos que enfatizaban normalidad (incluso inevitabilidad)
      * Proceso de categorización social automática (P. normales: estereotipia, prejuicio y sesgos)
      * Complementa la aproximación motivacional y grupal de la T. de identidad social (normalidad)
    - ¿Quién no es prejuicioso?
    - Teorías basadas en sesgos encubiertos y no intencionados
      * Racismo simbólico
      * Racismo moderno
      * Racismo aversivo
    - Comienzo de la 2ª corriente dentro de la 1ª
      * Sheriff et al. Estudios campamento: prejuicio en competición y disminución mediante metas comunes.
  + **Mediados 1990-actualidad**
    - Énfasis en aspectos multidimensionales del prejuicio
    - Nuevas técnicas para medir creencias implícitas/explícitas, para distinguir racistas modernos/aversivos, actitudes (automáticas, inconsciente)
    - Consideración de los procesos interpersonales e intergrupales en mayor medida que hasta ahora
      * Consideración de R y adaptaciones de las victimas del prejuicio
      * Consecuencias interacciones perceptor-victima
      * Investigación de afrontamiento de la estigmatización y adaptación a ella (dinámica y compleja)

## MODELOS CONTEMPORÁNEOS EN EL ESTUDIO DEL PREJUICIO

* Formas de prejuicio encubiertas
* Años 70: paliación de desigualdades legales: feminismo, afroamericanos.
  + Investigaciones mayoritarias hacia grupos raciales y mujeres.
    - Naturaleza sutil y ambivalente
    - Nuevos enfoques teóricos e instrumentos de medida

### El prejuicio racial

Teorías EEUU

* Racismo aversivo
* Racismo moderno
* Racismo ambivalente
* Modelo de disociación

Teoría Europa:

* Modelo del prejuicio sutil y manifiesto

#### Racismo aversivo

* Negación de los blancos de ser prejuiciosos, y sentimientos y creencias negativas inconsistentes.
* No hostilidad manifiesta
* Cierta incomodidad, inseguridad, miedo.
* Mas favoritismo endogrupal (menos amenaza autoconcepto)
* Ambivalencia sesgos raciales y adherencia a principios no discriminatorios.
* Acciones más variables e inconsistentes, depende del contexto.
* Características principales:
  + Defienden tratamiento igualitario y justo hacia todos los grupos
  + Incomodidad inconsciente (evitación contacto interracial)
  + Contacto interracial🡪incomodidad, ansiedad
  + Preocupación por comportamiento inapropiado (adherencia a códigos y normas)
  + Conscientemente trataran de no discriminar
* Investigaciones: Ayuda a persona negra
* Consecuencias dramáticas como en el tradicional: amenaza al bienestar de grupos minoritarios y la restricción de oportunidades
* Perfil de persona progresista
* Aparecen como NO prejuiciosos en medidas de autoinforme🡪medir con técnicas implícitas.
  + Estudio: contactos interraciales (Dovidio, Kawakami y Gartner (2002): Blanco no consciente de prejuicios, percepción de “buena interacción”; negro sí consciente de actitudes implícitas prejuiciosas, “no muy buena”.
* Estrategias (Dovidio y Gaertner, 2004) para combatirlo:
  + Hacer consciente a la persona de su prejuicio
  + Adopción de estrategia de recategorización endogrupal

🡪Investigación racismo aversivo en España:

* + Espelt, Javaloy y Cornejo (2006ª): Culpar al presunto asesino (programa intranet)
  + Resultados:
    - Se manifiesta en situaciones ambiguas donde se pueden racionalizar conductas discriminatorias.
    - Si se las considera “igualitarios” peor llevan juzgar negativamente a un marroquí.
    - Hacia los inmigrantes marroquíes: actitud positiva Endogrupo, negativa exogrupo.
      * Razón posible: en España no son inmigrantes de pleno derecho.

#### Racismo moderno

* McConahay, 1986
* Valores de la ética protestante en peligro (meritocracia)
* Características principales:
  + Defensa valores tradicionales de ética protestante
  + Creencia de que los afroamericanos no respetan valores y se aprovechan de “discriminación positiva”.
  + Afecto negativo difuso hacia miembros de grupos minoritarios (racismo institucional).
* Caracterización:
  + No se consideran racistas: “son hechos objetivos”
  + Identifican racismo como prejuicio tradicional (inferioridad genética), y ellos no se consideran tal.
  + Consideran que no existe discriminación.
  + Creer que sus demandas son excesivas (se les da más de lo que merecen)
* Escala. Instrumento de medida: McConahay, Harder y Botts (1981)
  + España: adaptado por Navas (1998)
    - Estudio: Prejuicio hacia magrebíes y subsaharianos (Almería)
      * Resultados:
        + Racismo moderno relacionado con la expresión de emociones negativas sutiles
        + Ausencia de emociones positivas hacia exogrupos, buen predictor del prejuicio (en dicha escala)

#### Racismo ambivalente

* Katz (1981-1986)
* Sentimientos negativos vs positivos
* Igualitarismo vs individualismo
* Favorecimiento a la atribución interna
* Amenaza a la autoestima: contradicción autoconcepto.
* Diferencia con el aversivo:
  + Este si es consciente de los sentimientos ambivalentes.
  + Exageran sus R (positivas o negativas), según sentimientos/contexto.

#### Modelo de disociación

* Devine (1898, 1995)
* Conflicto para explicar la paradoja del prejuicio
* Distinción:
  + Estereotipos culturales: Activación automática🡪 R por defecto
  + Creencias personales: P. controlado (motivación + intención) 🡪 Posible inhibición con tiempo, capacidad y motivación.
* Consciencia del conflicto:

#### Modelo del prejuicio sutil y manifiesto

* EUROPA
* Prejuicio manifiesto: antiguo y tradicional
  + Rechazo abierto del exogrupo
  + Percepción de amenaza a los recursos del Endogrupo
  + Rechazo al contacto y las relaciones íntimas o cercanas con el exogrupo
* Prejuicio sutil:
  + Defensa de valores tradicionales
  + Percepción de falta de respeto y recepción de favores inmerecidos
  + Valores importantes ligados al éxito (ética protestante)

\*Pettigrew y Meertens: “Percepción exagerada de las diferencias culturales entre Endogrupo mayoritario y exogrupo minoritario” 🡪 Justificación de inferioridad.

- Evita expresar emociones abiertamente hostiles hacia grupos minoritarios (socialmente indeseable) pero no experimenta emociones positivas hacia ese grupo.

- Escalas: Manifiesta/ Sutil

* Alta puntuación en ambos: <<fanáticos>>
* Alta en sutil, baja en manifiesta: <<sutiles>>
* Baja en ambos: <<igualitarios>>
* Tipo 0 o <<error>>: Alta en manifiesto, baja en sutil.
* Estudios población española (Rueda y Navas)
  + Adaptación de Pettigrew y Meerteens
  + Gitanos, magrebíes o subsaharianos (tb homosexuales)
  + Revisión de ítems para muestras españolas
  + Puntuación más alta en prejuicio sutil
  + Distribución principal en fanáticos y sutiles (apenas igualitarios)
  + Prejuicio varía en función del exogrupo.
  + Dato distintivo: Sutiles con puntuaciones más cercanas a los fanáticos (transformación posible rápidamente)

### El prejuicio sexista

* Ley organica MPIVG (2005)🡪 Estadísticas reflejan ineficacia.
* Sexismo: Actitud basada en creencia sobre supuesta inferioridad de las mujeres como grupo.
* No expresado abiertamente: Necesidad de medidas y teorías.
* Distinción <<Viejo sexismo>>: tradicional; <<sexismo moderno>>: oposición a demandas feministas por considerarlas innecesarias.
* Neosexismo: conflicto entre valores igualitarios hacia las mujeres y los sentimientos negativos que aún se experimentan hacia ellas.
* Rasgos de sexismo contemporáneo:
  + Sutil
  + Ambivalente (énfasis: Glike y Fiske)

#### Teoría del sexismo ambivalente

* Teoría contemporánea más influyente
* Dependencia de miembros de ambas categorías
* Coexistencia de dependencia e independencia entre ambos sexos.
* Sexismo hostil: Mujeres como grupo subordinado y legitima el control social que ejercen los hombres
* Sexismo benevolente: Idealiza a las mujeres presuponiendo también inferioridad (necesidad de protección)
* Instrumento de medida: Ambivalent Sexism Inventory (ASI)
* Ideología de género que subyace a estas formas de sexismo.
  + Patriarcado: Manifestación ideológica de “paternalismo”, justificación de la dominancia masculina (dominante + benévola)
    - D: Lado hostil. Paternalismo dominante (Ej. Discriminación en el trabajo, poder ejercido por el hombre en pareja hetero)
    - B: Lado benévolo. Paternalismo protector (Atender 1º mujeres en emergencias, hombre como sostén de la familia)
  + Diferenciación hombres y mujeres. Componente hostil + benévolo)
    - H. Diferenciación de genero competitiva: creencia subyacente de que las mujeres son inferiores en dimensiones relacionada con la competencia (comparaciones de superioridad que justifican poder y aumentan autoestima colectiva🡪Mujer, sensibilidad, incompetencia)
    - B. Diferenciación de género complementaria: roles convencionales de M complementan y cooperan con los de los H (mujer mejor sexo en sus roles convencionales).
  + Heterosexualidad
    - H. Hostilidad heterosexual: creencia de que las mujeres son peligrosas y manipuladoras para los H (sexualidad, poder)
    - B. Intimidad heterosexual: relaciones románticas heterosexuales esenciales para la felicidad de ambos, M como complemento afectivo y amoroso ideal e imprescindible para H (protección).
* Glike y Fiske (2001). Resolver ambivalencia:
  + División del objeto de actitud: Subtipos (insuficiente)
  + Consideración de un tipo específico de mujer. Distinción entre diferentes dimensiones de evaluación (afecto a mujeres subordinadas, pero percepción de incompetencia, y viceversa).
  + Sentimientos ambivalentes hacia mujeres con quien tiene vinculación afectiva.

Estudio España:

* Tradicional/Independiente/Sexy
* Competencia-sociabilidad/Sentimiento-emoción/natural-cultural
* Positivo-negativo

🡪Se cumplen tópicos

🡪Determinados casos: M se les atribuye características de escaso valor o poco relevantes en contextos de poder (forma sutil de sexismo).

# TEMA 13: PSICOLOGÍA DE LOS GRUPOS

* Lewin: “ Durante ka mayor parte de su vida, la persona adulta no actúa puramente como un individuo, si no como miembro de un grupo social”.
* Gran parte de nuestras interacciones están determinadas por nuestra pertenencia a grupos.

## UNA APROXIMACIÓN AL CONCEPTO DE GRUPO

* Aspectos principales de las definiciones (Turner, 1984):
  + Interdependencia: Dependencia recíproca entre los miembros del grupo (no similitud).
  + Estructura social (o implícita): Relaciones de roles, estatus, normas que regulan comportamiento.
  + Identidad: Religión, etnia, nacionalidad, género. Sentimiento de pertenencia común. Conciencia colectiva. Sin necesidad de interacción.
    - Tajfel y Turner: “Grupo como conjunto de individuos que se perciben a sí mismos como miembros de la misma categoría social, que comparten implicación emocional con respecto a la definición. compartida de sí mismos y que alcanzan algún grado de consenso social acerca de la evaluación de su propio grupo y de su pertenencia a él”.

## PROCESOS DE INFLUENCIA EN GRUPO

* Situaciones ambiguas se resuelven por consenso social construyendo e interiorizando norma de referencia (no solo imitación).
* Falomir (2011): Una vez interiorizadas, las normas sociales definen cual es la R personal y social adecuada en determinada situación (influencia constante y duradera).
* Sherif (1936)
  + Primer autor en estudiar experimentalmente las normas sociales: normalización.
  + Paradigma experimental: Efecto autocinético (ilusión de movimiento)
    - 1º norma individual (no todos)
    - 2º tarea en grupo
    - 3º Interiorización de la norma (sobre todo las que no tuvieron 1er paso) 🡪Normalización.
* Festinger (1950): “ Los demás nos influirán si tenemos que emitir juicios subjetivos, ero NO cuando se trata de juicios objetivos (realidad física)”
* Asch (1951) paradigma experimental para probar afirmación de Festinger:

🡪Influencia de la mayoría en situaciones no ambiguas: el conformismo (líneas desiguales)

* + El 32% de las veces el sujeto ingenuo cedía al error: cambio de opinión público, pero no privado.
  + Conformismo: Dar la opinión de la mayoría (aunque no lo sea en privado).
  + Explicaciones:
    - Dependencia informativa: Norma que se interioriza (Efecto de normalización de Sherif)
    - Dependencia normativa: Por motivos de mantenimiento de aprobación social se acepta como norma en público, pero no en privado (paradigma experimental de Asch).

## TOMA DE DECISIONES EN GRUPO

* Dónde ir de vacaciones, tema para un trabajo, jurado para veredicto…

### Polarización grupal

* Investigaciones s. XX: tendencia punto medio o compromiso a partir de opciones individuales (inhibición de extremismos).
* Stoner (1961) Experimento:
  + Risk Shift <<desplazamiento o cambio hacia el riesgo>>
  + Investigaciones replicaron l fenómeno también con dirección opuesta: más prudente.
* Moscovici y Zavalloni (1969): Efecto de polarización. El promedio de los juicios de los miembros del grupo en la fase postconsenso cambia hacia una postura más extrema en la dirección en la que ya era dominante.
  + - Investigaciones posteriores lo confirman.

### El pensamiento de grupo

* Adopción de malas decisiones en grupos de personas altamente cualificadas.
* Janis (1972): Análisis de toma de decisiones EEUU 1941 (ataque base naval de Pearl Harbor o invasión Bahía cochinos 1961).
  + Fenómeno “pensamiento de grupo”: La tendencia a la unanimidad separa la evaluación crítica. Deterioro de eficacia mental, de la contrastación de la realidad y del juicio moral, como resultado de las presiones del grupo.

🡪1982: Como Watergate o la escalada armamentística en la guerra de Vietnam.

🡪Esquema del modelo:

*Antecedentes*

1. Grupo cohesivo
2. Defectos estructurales de la organización
3. Contexto situacional provocativo

*Consecuencias*

Tendencia a la búsqueda de unanimidad > Síntomas del pensamiento grupal > Toma de decisiones > Baja probabilidad de resultados satisfactorios.

* + - * Afecta: Señalar desde el principio alternativa preferida, el estrés y baja autoestima.
* Síntomas de tres tipos:

*Sobreestimación del grupo:*

* + Ilusión de invulnerabilidad
  + Creencia incuestionable: sin reparo ético

*Cerrazón mental:*

* + Racionalización colectiva: Aceptación acrítica.
  + Punto de vista estereotipado del oponente.

*Presión a la uniformidad:*

* + Autocensura
  + Presión directa sobre los disidentes
  + Ilusión de unanimidad
  + Existencia de “guardianes de la mente”

#### Medidas para reducir la aparición de pensamiento grupal

Janis:

* Líder con postura imparcial.
* Formación de subgrupos que se reúnen por separado para análisis críticos.
* Invitación de personas cualificadas externas al grupo que cuestionen decisiones.

## LOS EFECTOS DEL LIDERAZGO SOBRE LA CONDUCTA GRUPAL

Morales (1985): “El liderazgo es uno de los procesos grupales básicos, imprescindible para el fenómeno grupal”

Estudios sobre liderazgo s. XX Lewin en Universidad de Iowa: Atmósferas democrática, autocrática y laissez faire (creación experimental Lippit, Lippit y White).

* + Efectos más positivos en atmósfera democrática (vs autocrática)
  + Mejor atmósfera: democrática (vs laissez faire: aparición agresión y apatía)

## RELACIONES INTERGRUPALES

* Entre 2 o + grupos.

### La teoría del conflicto realista

* Estudio del conflicto generado en interactuación en base a pertenencia grupal, no existiendo a título individual.
* Muzafer Sherif 1966,1969: Experimento cueva de los ladrones (Campamento de verano)
  + 1º fase: establecimiento de grupos
  + 2º fase: Informa de 2º grupo + juego de interdependencia negativa
  + 3º fae: Interactuación en contextos agradables + persuasión (capellán) > Sin efectos.
  + 4º fase: Metas supra ordenadas. Coordinación. Interdependencia positiva > Reducción del conflicto.

🡪Competición de recursos es suficiente para aparición de conductas hostiles y agresivas.

🡪No explica porque en accesos desiguales no siempre se producen conflictos. Condición mínima necesaria.

### La teoría de la identidad social

* Tajfel, Billig Bundy y Flement: “Paradigma del grupo mínimo”
  + Comprobar si mera clasificación en categoría desencadena discriminación intergrupal.
  + Estudios: Asignación de dinero por gustar mismo cuadro.
    - Requisitos:
      * No interacción
      * Anonimato de miembros
      * No interés personal (motivación beneficio propio)

🡪Mera categorización produce favoritismo endogrupal.

* Los procesos de comparación social combinados con motivación intrínseca a percibirse de forma positiva, da lugar a diferenciación intergrupal positiva y favoritismo endogrupal.
* Tajfel y Turner, 1979: Las conductas y actitudes intergrupales dependen del grado de identificación social con el grupo y de la estructura social de las relaciones intergrupales:
  + Características que se combinan con la identidad social para determinar comportamiento de persona categorizada:
    - Legitimidad percibida
    - Estabilidad
      * Posición legítima y estable: identidad social sin necesidad de maximizar diferencia intergrupal.
      * Posición ilegitima e inestable: compromiso de acciones colectivas para cambio social.
    - Permeabilidad de las fronteras grupales:
      * Percepción de permeabilidad: acción individual
      * Percepción de impermeabilidad: estrategias colectivas.
  + Estrategias en condición de insatisfacción de identidad
    - Movilidad individual: abandono del grupo para pertenecer a otro más valorado (en ocasiones no es posible: afroamericanos)
      * Contraindicaciones: No modifica estatus grupal. Favorece desintegración del grupo.
    - Creatividad social:
      * Comparación Endogrupo/exogrupo en dimensión nueva (clima en lugar de economía)
      * Inversión de valor asociado a determinadas características del grupo (lo negro es bello)
      * Modificación del exogrupo de comparación (evitar al de alto estatus)
        + Contraindicaciones: puede restaurar imagen, pero también da lugar a falsa rivalidad/tensiones. Puede hacer más tolerable la pobreza.
      * Comparación social
        + Directa: Competición con exogrupo (conflicto: movimiento de derechos, activismo).

## LA MEJORA DE LAS RELACIONES INTERGRUPALES

### La teoría del contacto intergrupal

* Allport, 1954 “La naturaleza del prejuicio”: Hipótesis de contacto.
  + Marca comienzo de gran línea de investigación.
  + Contacto intergrupal reduce prejuicio y conflicto intergrupal.

Requisitos:

* + - Igualdad de estatus en la situación de contacto, en características relevantes del contexto.
    - Existencia de metas comunes para disminuir prejuicio.
    - Cooperación intergrupal: Loro de metas implica interdependencia entre miembros de ambos grupos, sin que exista competición intergrupal (cueva ladrones).
    - Existencia de apoyo social o institucional.
  + Recientemente se añaden dos:
    - Conocer personalmente persona de ambos grupos: desconfirman estereotipos negativos, romper homogeneidad exogrupal.
    - Situación de contacto donde se favorezcan relaciones de amistad con el exogrupo.
  + Numerosos estudios con diferentes resultados:
    - Pettigrew y Tropp (2006) metaanálisis: Correlación media negativa entre contacto y prejuicio 94%.
      * Posibilidad de sesgo de selección, inclusión solo de estudios publicados, y de rigor de investigaciones, descartados.
      * Se reveló que al cumplirse los requisitos de Allport se producioa facilitación de los efectos deseados, pero no eran indispensables para disminuir el prejuicio.
      * La generalización se produce hacia el exogrupo en general e incluso hacia otros exogrupos.
      * Los efectos positivos de contacto se generalizan desde los grupos étnicos hasta los estigmatizados: homosexuales, discapacitados o personas mayores.

### Procesos mediadores entre contacto intergrupal y disminución del prejuicio

* Pettigrew y Trop (2008) comprobaron el efecto de tres procesos:
  + Aumento del conocimiento del exogrupo
  + Aumento de la empatía
  + Disminucion de la ansiedad intergrupal

🡪2º metaanálisis:

* + - Los tres procesos median
    - Los dos últimos tienen mayores efectos sobre el 1º

\*Más importantes factores afectivos que cognitivos.

### La mejora de las relaciones intergrupales mediante el contacto indirecto

* Descubrir la amistad de una persona del Endogrupo con una del exogrupo puede tener influencia en cascada, en ambos grupos (contacto indirecto).
  + P.ej. medios de comunicación.

Formas de contacto indirecto:

* **Extendido:** miembro del Endogrupo amigo del exogrupo.
  + Wright, Aron, McLaughlin-Volpe y Ropp (1997): Hipótesis del contacto extendido.
    - Conoce relación cercana positiva con un miembro del exogrupo puede reducir el conflicto intergrupal.
    - Confirmación empírica: disminución actitudes intergrupales negativas y aumento de las positivas.
  + Efectos beneficiosos:
    - Reducción de la ansiedad y amenaza (como el directo)
    - Inclusión de los otros en el yo: “Los amigos de mis amigos son mis amigos” (solo en el extendido).
    - Percepción de existencia de norma de aceptación y tolerancia de miembros del exogrupo.
  + Trabajos recientes aportan resultados sobre los procesos implicados en el contacto extendido.
    - Sus efectos y bajo qué circunstancias es más eficaz.
* **Vicario:** observamos miembro del Endogrupo interactuar con exogrupo.
  + Integración de las ideas del contacto extendido con la teoría del aprendizaje social de Bandura.
  + Schiappa, Gregg y Hewes (2008): Ver programas TV mejora índices de prejuicio.
    - Mejora si es por figura de autoridad.
  + Procesos específicos mediadores:
    - Reducción de la incertidumbre
    - Aumento de sentimientos de autoeficacia en futuras interacciones.
* **Imaginado:** Imaginamos interactuación con miembro exogrupo.
  + Mas similar al real que al extendido.
  + Aspectos clave:
    - Implicación activa en la simulación mental.
    - Contacto imaginado debe ser positivo.
  + Mecanismo mediador:
    - Reducción de la ansiedad

### Estrategias de mejora de las relaciones entre grupos basadas en la categorización social

Propuestas que insisten en la categorización y la identidad social para mejorar relaciones intergrupales con distintas estrategias para reducir conflicto y prejuicio.

#### Descategorización

* Wilder (1986): Debilitar la saliencia de los limites grupales para reducir estas consecuencias.
  + Fomentar interactuación interpersonal (yo/tu) como individuos.
* Distinción:
  + **Personalización**: Recibir información personal relevante sobre un miembro del exogrupo.
    - Hacer salientes características personales.
    - Resaltar conexión personal. Pertenencia grupal como algo secundario.
    - Efectos positivos de forma inmediata como generalizada.
* **Categorización cruzada:** minimizar el impacto de la categorización social haciendo salientes a los miembros de grupos implicados su pertenencia común a dos o mas grupos no relacionados con categorizas que generen tensiones.
* Cambiar la percepción de relaciones intergrupales de competitivas a cooperativas.
* Enfatizar distintividad positiva de cada grupo.

#### Diferenciación intergrupal mutua

* EN ocasiones, intentar difuminar fronteras grupales puede generar resistencia y aumentar prejuicio.
  + Hewstone y Brown (1986): Modelo de la diferenciación intergrupal mutua.
    - “Las relaciones intergrupales serán armoniosas mientras las identidades grupales no se eliminen, si no que permanezcan mutuamente diferenciadas mientras se mantienen interacciones grupales cooperativas”
    - Hacer salientes los limites grupales facilita la aparición de un mecanismo asociativo a través del cual los cambios en las actitudes hacia miembros del exogrupo que se producen durante el contacto se pueden generalizar al exogrupo.
      * Generalización al exogrupo mayor con interacción entre miembros representativos.
    - Cuanto más contacto, mayor posibilidad de relaciones de amistad,
      * + Hacer saliente amistad con miembro representativo del exogrupo disminuye ansiedad, mejora empatía, mejora actitudes.
    - Se ha demostrado que el contacto positivo consigue reducción del prejuicio generalizado a todo el exogrupo cuando las personas son conscientes de interacción intergrupal (`que interpersonal).
    - Nueva denominación de los autores: “Teoría del contacto intergrupal”

🡪Diferencia con la anterior: Centrada en la importancia de

resaltar pertenencia categorial, así como amistad y tipicidad del miembro del exogrupo.

#### Recategorización: una propuesta desde el modelo de la identidad endogrupal común

* Categoría superior que engloba endo y exogrupo.
* Puede mejorar relaciones por procesos cognitivos y motivacionales implicados en el favoritismo endogrupal.
* Amplio apoyo empírico con limitaciones:
  + Resistencia a inducción de identidad común 🡪 puede dar lugar a reafirmar distintividad positiva, y aumentar el prejuicio.
    - Ocurre si:
      * Percepción de iniciativa desde el exogrupo.
      * Cuanto mayor es la identificación grupal.
* No se requiere renunciar a identidad grupal menos inclusiva.
* La descategorización y la recategorización se centran en la eliminación de la distinción nosotros/ellos o reemplazarla por una nueva supraordenada para reducir el prejuicio.
  + Necesario mantener identidad original en algún grado.
* **Modelo de identidad endogrupal:** Reconoce potencial de mantener identidad dual (Barça-Madrid/selección)
* Si la identidad común es muy saliente para los miembros de dos grupos, estos pueden considerarlas mas prototípicas de la categoría común que la del otro grupo.
  + Exogrupo juzgado como inferior o desviado, aumento de conflicto intergrupal.

Propuesta integradora:

* Los procesos implicados en las propuestas actúan de modo complementario, por lo que no hay que considerarlas como perspectivas competidoras.
  + Pettigrew (1998): Aproximación secuencial en la que detalla cuál es la mejor estrategia para adaptar en función de la naturaleza de las relaciones intergrupales.
    - Cuando se produce interacción intergrupal bajo condiciones de teoría del contacto: No conviene hacer saliente la pertenencia a diferentes grupos🡪Descategorización mejor estrategia.
      * Menor ansiedad y percepción de amenaza.
      * Mayores oportunidades para establecer relaciones interpersonales.
    - Cuando ya existe un contexto de interdependencia positiva, conviene hacer saliente la categorización: pertenencia a diferentes grupos.
      * Generalización de los efectos positivos del contacto a todo el exogrupo.
    - Una vez que los miembros reconocen la heterogeneidad de los miembros del otro grupo y desarrollan actitudes + positivas hacia ellos, la frontera grupal puede ser más flexible 🡪 Recategorización (puede tener efectos beneficiosos).

# Tema 14: Psicología social aplicada

## Introducción

* La utilización del conocimiento psicosocial obtenido en la investigación para mejorar la vida de las personas ha sido una constante en la disciplina desde sus comienzos.
* Lewin: “teórico práctico”
  + Creo dos institutos para combinar investigación y aplicación:
    - Comisión para las Interrelaciones Comunitarias (New York): Estudio del prejuicio + erradicación.
    - Centro de investigación para la dinámica de grupos (Massachussets): formación de innovadores en el manejo y conducción de grupos en sus respectivos lugares de trabajo.
  + Proyectos truncados por muerte temprana e incapacidad de sus sucesores.
* Gordon Allport (1935)
  + Aplicaciones de la investigación sobre actitudes a la modificación del prejuicio.
  + Cambio de orientaciones políticas.
  + Explicación de la conducta delictiva.
  + Cuidado de la salud mental.
* Dashiell (1935):
  + Análisis crítico sobre el impacto de la presencia de otros en conductas individuales.
* Los dos trabajos forman parte del “Handbook” de P. social (Murchison).
* En mismas fechas se realizan estudios similares revisados por Murphy y Murphy (1931)
  + Carr (1929): Aplicaciones para la mejora de la salud.
  + Wagner (1928): Promover pensamiento lógico entre estudiantes universitarios.
* La atención a las aplicaciones se mantiene, incluso incrementa, de 1950 a 1978 (periodo clásico)
* La cuestión de las aplicaciones psicosociales se convirtió en objeto de intenso debate entre psicólogos sociales.

## EL PERIODO CLÁSICO DE LA DISCIPLINA Y EL DEBATE DE LAS APLICACONES PSICOSOCIALES

* Aumento del N.º de aplicaciones y mejora de su calidad
  + Dos ediciones del Handbook of Social Psychology (Lindzey)
    - Rompe con la tradición de Murchison y se aleja de ella.
  + 1954 (2ª edición) se dedican varios capítulos a la exposición de aplicaciones realizadas en ese periodo
    - Aparición de ámbitos específicos y centrales: salud, economía, educación, trabajo…
    - Argyle (1980) hace referencia a estas aplicaciones anteriores a 1970:
      * Diseño ambiental, modificación actitudes raciales y prejuiciosas, intervenciones en el área de la salud mental y formación de maestros en habilidades sociales.
* Activismo a favor de desegregación racial en EEUU, paralelo a estudios sobre autoritarismo y dogmatismo.
  + Destacan: Adorno, Frenkel-Brunswick, Levinson y Sandford (1950) y el de Rockeach (1973)
    - Contribución a resolución Tribunal Supremo de EEUU (Kenneth y Mamie Clarck)
* Conexión entre investigación y aplicación da lugar a nuevas teorías:
  + Teoría de la atribución de Schachter y Singer (1962)
  + Teoría de las comunicaciones persuasivas
  + Teoría de las acción razonada de Fishbein Ajzen (1975)
* Crisis de la psicóloga social: Debate en torno a las aplicaciones.
  + Despreocupación de los asuntos que afectan a las personas en sus vidas cotidianas.
  + Cruce de argumentos entre William McGuire (1973) y Kenneth Ring (1967)

## EL SURGIMIENTO DE LA PSICOLOGÍA SOCIAL APLICADA

* Mallorca (1973): Primer encuentro de psicólogos sociales para el estudio de las aplicaciones.
  + Germen del volumen Deutsch y Hornstein (1975): 1er manual de P. Social Aplicada.
* Se incluyó en el “Handbook” de Lindzey y Aronson un capítulo de Psicología Social Aplicada (PSA).
* 1980 apareció la revista “Basic and Applied Social Psychology” que se unió a la “Journal of Applied Social Psychology” (1971).

### Un nuevo enfoque

* Las actividades aplicadas ya no son aisladas de la teoría. Son componente fundamental.
* Reflexión colectiva del concepto “aplicación”. Ruptura con modo aplicación pasado. Pensar cómo, formas óptimas, consecuencias.
* Replanteamiento de relaciones entre teoría, investigación y aplicación. Aportaciones de la aplicación a la teoría e investigación.
* Aplicaciones mas estrictas y exigentes. Condiciones a cumplir.
  + Incardinarse en alguna línea de investigación o teorización psicosocial: percepción, actitudes, grupos, relaciones interpersonales, comunicación, etc.
  + Actuar sobre algún ámbito de relevancia social: salud, educación, bienestar, trabajo, conductas de riesgo, comportamiento ambiental…
  + Realizar los necesarios contrastes empíricos con la metodología psicosocial adecuada.
  + Demostrar empíricamente su eficacia: que ha culminado con éxito la activación emprendida.

## LOS MODELOS DE RELACION ENTRE APLICACIÓN, TEORIA E INVESTIGACION PSICOSOCIALES

* Modelos destacados de PSA: Varela (1977), Deustch (1980), Bickman (1981b), Proshansky (1981) y Fisher (1982).
* Modelos de mayor aceptación:
  + Investigación-Acción (Lewin)
  + Ciclo completo (Cialdini)
  + PS aplicada (Mayo y La France)

### Modelo de investigación-acción

* Lewin (1946)
* Vigente actualmente en ámbito educativo y comunitario.
* Secuencia de tres grandes actividades
  + Teorización psicosocial: leyes generales.
    - Conocimientos acumulados en la disciplina sobre grupos.
    - “ “ cambio de actitudes.
    - “ “ motivación.
  + Análisis de la realidad concreta: diagnóstico de situaciones específicas.
    - Conflicto grupal concreto
    - Resistencia a modificar hábitos de alimentación.
    - Falta de interés en el trabajo.
  + Intervención
    - Finaliza con evaluación o <<reconocimiento>>.
    - Confirma si ha culminado con éxito y confirma o no teoría de partida.
* Internamente compleja: actividades específicas de menor nivel.
* Al final del proceso se vuelve a la fase de teorización: ciclo de retroalimentación.

### Modelo de ciclo completo

* Cialdini (1980/1989, 2001)
* Convicción de que la P S. experimental tiene la capacidad de desvelar procesos psicosociales (brillar con gloria ajena, amenazada del estereotipo, etc.)
* Genera dudas acerca de la presencia de estos procesos en la vida cotidiana.
* Propuesta: realizar pruebas para comprobar sobre el terreno <<el poder, la generalidad y los soportes teóricos y conceptuales>> del proceso descubierto en el laboratorio.
* Expectativa: constatar cuándo y cómo ese proceso es operativo y garantiza su validez ecológica.
* Tras pruebas, se utilizará info conseguida para volver al laboratorio y perfilar el proceso descubierto.
* Espiral similar a investigación-acción.
* No entra de lleno en aplicaciones. Prerrequisito de cualquier aplicación que ha dado lugar a numerosas aplicaciones.
  + Ej. Boen (2002) en Bélgica: Relación entre victoria del partido político y porcentaje de personas que en sus hogares continúan exhibiendo pósteres en apoyo del partido ganador.
  + Efecto BIRGing: Brillar con gloria ajena. Estudiado con contexto deportivo.
  + Efecto CORFing: Distanciarse del fracaso ajeno.
* Los procesos descubiertos en estudios experimentales en un contexto concreto se generalizan a otro diferente (validez ecológica).

### Modelo de <<psicología social aplicable>>

* Mayo y LaFrance (1980)
* Modelo más complejo por su ambición teórica.
* Novedades:
  + Calidad de vida: motor de la aplicación –> Siempre arrancar con intento de mejorarla.
  + Adaptadores
* Modelo cíclico
* Modelo de carácter normativo: ideal a perseguir difícilmente alcanzable
  + Extrema complejidad por el N.º de pasos.
  + Importante desafío de la incorporación de los 6 adaptadores.



### DEFINICIÓN Y CARACTERÍSTICAS DE LA PSICOLOGÍA SOCIAL APLICADA

Según Sánchez Vidal (2002):

* Definición implícita: análisis de propiedades y características de la PSA sin llegar a definición directa.
* Definición explícita (directa) Argyle ,1980: “Adopción, en situaciones de la vida real, de prácticas nuevas o modificadas basadas en la investigación, los métodos o las ideas de la Psicología Social.
  + Cuatro parámetros básicos:
    - ¿Qué es lo que se aplica? 🡪 Teorías y principios psicosociales.
    - ¿Con qué objetivos? 🡪 Comprensión de la realidad y modificación.
    - ¿Blanco de la aplicación? 🡪 Calidad de vida y bienestar psicológico y social.
    - ¿En qué consiste la aplicación? 🡪 Parte más visible: Intervención.
* Características:
  + Cambio de rol del psicólogo que se involucra en la aplicación (científico + aplicador)
    - Análisis de la realidad concreta (Lewin)
    - Comprobar poder y generalidad (Cialdini)
    - Tercer adaptador: Sistema social (Mayo y LaFrance)
  + Relación contractual de psicólogo social con su cliente: Implicación en actividad de distinta naturaleza que se va a juzgar desde otro ángulo.
* Roles o papeles del P.S.: Activista, abogado, mediador, investigador aplicado, ejecutor…

### UN MODELO RECIENTE DE RELACIÓN ENTRE APLICACIÓN, TEORÍA E INVESTIGACIÓN PSICOSOCIALES

* Nuevos modelos: PATH (Buunk y Van Vugt, 2007)
  + Foco de interés es la resolución de problemas sociales a partir del conocimiento psicosocial existente y no el desarrollo de conocimientos teóricos.
  + Cercano a enfoques lineales que parten de la teoría hacia la aplicación <<tecnología social>>.
  + Utilizar conocimiento psicosocial para el diseño de un programa de intervención.
  + Cuatro fases:
    - Problema:
      * Definición.
      * Debe ser de naturaleza aplicada.
      * Que contenga aspectos psicosociales.
      * Potencialmente resoluble.
      * Responder: ¿Cuál?, ¿Para quién?, ¿desde cuándo?, por qué?, ¿Cuáles son las causas?, ¿a quién va dirigida la intervención?
    - Análisis:
      * Especificación de la variable sobre la que se desea actuar a través de la intervención (VD)
      * VD debe guiar la búsqueda de modelos y teorías psicosociales que puedan ayudar a resolver el problema (revisión bibliográfica).
        + Fase divergente: análisis de las distintas explicaciones existentes
        + Fase convergente: reducir explicaciones en función de relevancia, validez y verosimilitud.
    - Prueba (TEST):
      * Especificar cual es la VD sobre la que se desea incidir
      * Ver cuales son las variables susceptibles de cambiar como consecuencia de la intervención.
      * Señalar relaciones entre variables
        + Principio de parsimonia: cada variable no debería afectar a más de tres variables.
    - Ayuda (Help):
      * La más difícil.
      * Desarrollar programa de intervención a partir del modelo formulado previamente.
      * Podrá aplicarse si el modelo contiene factores que se pueden modificar, como las actitudes o estados afectivos.
  + Proceso iterativo: se puede mover de una fase a otra del modelo, adelante o hacia atrás.

### DOS EJEMPLOS DE APLICACIONES PSICOSOCIALES

#### Afrontamiento del prejuicio en la universidad

* Walton y Cohen (EEUU)
* Intervención psicosocial para reducir la percepción de amenaza en los estudiantes universitarios afroamericanos.
* Publicado en “SCIENCE”
* Las diferencias socioeconómicas, de renta, nivel de formación de familias de origen y apoyo social; se mantienen.
* Se puede actuar sobre las variables psicológicas: sentimiento de pertenencia social.
* Los miembros de grupos socialmente estigmatizados tienden a sentirse inseguros sobre la posibilidad de desarrollar relaciones sociales positivas.
* La intervención sobre esa incertidumbre podría generar amplios y diversos beneficios, incidiendo en evitar interpretaciones amenazantes y generando un circulo vicioso recurrente en el que las mejoras en el rendimiento favorezcan su sentimiento de pertenencia, y ese potencie a su vez todavía más su rendimiento, su salud y su bienestar.
  + - * Dos cohortes: 49 afroamericanos y 43 de origen europeo.
      * Completar cuestionario durante la semana siguiente a la intervención, y otro a los 3.
      * Asignación aleatoria la condición tratamiento/control.
      * Intervención: mostrar estudio con resultados que indicaban que la mayoría de los estudiantes habían estado preocupados por su pertenencia social durante el primer año de universidad que pasaron a seguridad con el tiempo.
      * Los resultados de la semana siguiente mostraban mayor estabilidad en grupo experimental.
      * A largo plazo, la intervención aumento el rendimiento académico en comparación con el grupo control y redujo la brecha respecto a los blancos.
      * Efectos positivos sobre salud y bienestar: ítems MOSSFHS y SHS.
      * Habían ido menos al médico que el control, y no había diferencia con los blancos.
      * Respecto a bienestar: con tratamiento, más felices y sin distinción con los blancos.
    - Los resultados sugieren que las diferencias entre grupos marginados y no marginados emanan no solo de factores estructurales, sino también de factores psicológicos (pertenencia social). Solución🡪 modificar el significado negativo que le confieren a los problemas de adaptación en la universidad.
    - Este tipo de intervención no puede utilizarse en ambientes abiertamente hostiles, con significado de los eventos claro y negativo.
* Esta intervención podría encajar en el modelo de Mayo y LaFrance (1980):
  + Objetivo: aumento del rendimiento académico, mejoras en la salud y el bienestar.
  + Permitió construir nuevo conocimiento.
  + Adaptadores:
    - Definición del problema: diferencias en el rendimiento académico, adaptación social y salud entre estudiantes afroamericanos y americanos blancos.
    - Método: Experimental para intervención y estudios previos.
    - Análisis del sistema concreto: conocer la realidad local de las personas sobre las que recaerá la intervención.
      * En este caso lo conocen bien por trabajar en la universidad donde lo aplican.
    - Rol del psicólogo: Investigadores (aplicación del método científico).
    - Cierre de ciclo con la utilización y la intervención.
    - Para ver efectividad:
      * Evaluación: Medidas cuantificables una semana: y tres años después.
      * Interpretación: desigualdades tienen componente psicológico, sentimiento de pertenencia social que pueden mitigarse ofreciendo un marco no amenazante para interpretar sus dificultades cotidianas.

#### Lucha contra el prejuicio hacia las personas obesas

* Las personas obesas sufren discriminación en: la sanidad, el contexto escolar, las relaciones interpersonales, los medios de comunicación y el ambiente de trabajo.
* Ciao y Latner (2011) aplicaron las ideas de Lewin sobre la investigación acción para incrementar el bienestar de la población obesa por medio de la reducción del prejuicio.
  + Recurrieron a la teoría de la disonancia cognitiva de Festinger.
  + Procedimiento experimental:
    - Informar de investigación, pero no objetivo, a los participantes.
    - Cumplimentación de cuestionarios.
    - Información a participantes:
      * Grupo disonancia cognitiva:
        + Resultados altos en benevolencia y altos en actitud anti obesos.
      * Grupo control:
        + Resultados congruentes.
    - Nueva toma de medidas actitudes anti obesas.
    - Cuestionarios utilizados:
      * AFAT con tres subescalas:
        + Menosprecio social y de carácter.
        + Culpa y control de peso.
        + Falta de atractivo físico y romántico.

Gran diferencia entre 2º subescala y la 1º y 3º.

* + - Resultados:
      * Grupo experimental: actitudes hacia los obesos más positivas que las del grupo control, con matizaciones. Diferencias en la subescala 1 y 3.
      * Explicación: Creer que se es buena persona (autoconcepto activado) entra en contradicción con menospreciar (lo que provoca disonancia). Cuanto más decepcionados, más cambio de actitud.
      * En la subescala 2 (culpa y control de peso) se mide creencias de carácter factico, no contradictorio con temer valores benevolentes.
* Conclusión:
  + La teoría de la disonancia cognitiva ha servido para diseñar y llevar a cabo una intervención para reducir el prejuicio hacia un sector de la población.
  + Esta, supone a su vez, una aportación a la teoría de la disonancia cognitiva, especificando sus límites.