

Soc

6^a
ed

Manual de
**Psicología
Social**

APIR

Dirección editorial López Frutos, Alicia
Campos Pavón, Jaime
Suárez Barrientos, Aida
Tajima Pozo, Kazuhiro

**MANUAL APIR
PSICOLOGÍA SOCIAL
6.ª edición - Marzo 2024**

ISBN
978-84-19592-10-1

DEPÓSITO LEGAL
M-41204-2016

ACADEMIA DE PREPARACIÓN PIR, S.L.
www.academiapir.com
admin@academiapir.com

APIR es una marca registrada de la **Academia de Preparación PIR S.L.**

MAQUETACIÓN
Equipo de Diseño y Maquetación AMIR

DISEÑO E ILUSTRACIONES
Equipo de Diseño y Maquetación AMIR

La protección de los derechos de autor se extiende tanto al contenido redaccional de la publicación como al diseño, ilustraciones y fotografías de la misma, por lo que queda prohibida su reproducción total o parcial sin el permiso del propietario de los derechos de autor.



Este manual ha sido impreso con papel ecológico, sostenible y libre de cloro, y ha sido certificado según los estándares del FSC (*Forest Stewardship Council*) y del PEFC (*Programme for the Endorsement of Forest Certification*).

4.5. La conducta de ayuda

(Ver tabla 17)

A pesar de las dificultades que entraña y establecer una clasificación de este tipo de conductas, **Bierhoff** (1980) estableció dos condiciones indispensables que van a definir las respuestas sociales (**PIR**):

- La intención de beneficiar a otro individuo.
- La libertad de elección; al margen de obligaciones profesionales.

Pautas de conducta de ayuda

(Ver tabla 18)

Creencias normativas como motivo de conducta de ayuda

(Ver tabla 19)

Ayuda impulsiva y emergencias

Latané y **Darley** (1969) señalaron las cinco características fundamentales que distinguen las emergencias:

- Situaciones peligrosas.
- Rareza de sucesos.

- Falta de rasgos comunes con otras situaciones o hechos.
- Imposibilidad de previsión de los hechos.
- Necesidad de una acción inmediata.

Estas situaciones, en las que se requiere actuar al margen de las pautas de conducta cotidianas, convierten a los **factores situacionales en los principales determinantes de la conducta**, perdiendo toda su importancia las creencias normativas y las ideas cognitivas de conducta. Un ejemplo práctico de estas afirmaciones lo encontramos en el "**efecto del espectador**", donde un sujeto presenta una mayor voluntad de intervención en una emergencia cuando está sólo; esta probabilidad de ayuda irá disminuyendo conforme aumente el número de observadores (**PIR 15, 147; PIR**). En esta línea, se han descrito tres tipos de procesos sociales que llevan a la inhibición social de la conducta de ayuda ante estas circunstancias de emergencia:

A continuación pasamos a desarrollar estos conceptos dentro del marco teórico de **Latané** y **Darley**, que planteaban la existencia de cinco cuestiones fundamentales que se hace el sujeto antes de llevar a cabo una conducta altruista:

- La ignorancia pluralista.
- La difusión de responsabilidad.
- La aprehensión ante la evaluación.

(Ver tabla 20)

CONDUCTA PROSOCIAL	Se trata de aquellas acciones definidas por la sociedad como actos que benefician tanto a otros sujetos como al sistema político en vigor. El concepto de conducta prosocial es un término categorial amplio, ya que incluye a otros más específicos como el de conducta de ayuda y conducta altruista (PIR 23, 199). Ambas conductas pueden en ocasiones implicar riesgo para quien la lleva a cabo, como por ejemplo sucede en el rescate de emigrantes en el Mediterráneo, o en la labor de Médicos sin fronteras en países en conflicto bélico.
CONDUCTA DE AYUDA	Toda acción que tiene como consecuencia proporcionar algún beneficio o incrementar el bienestar de otro sujeto. Resulta algo más precisa y concreta que la anterior.
ALTRUISMO	Se trata del tipo de acciones que benefician a los demás pero que, a su vez, suponen una motivación desinteresada por parte de la persona que realiza la acción. La definición de este término es menos general y más restrictiva que las anteriores, sin embargo, resulta difícil operativizarlo puesto que la motivación no es algo que se pueda observar directamente.
COOPERACIÓN	Se refiere a aquellas conductas de ayuda y prosociales que poseen un carácter recíproco, y normalmente suponen una mayor igualdad entre los sujetos implicados.

Tabla 17. Conceptos importantes.

PSEUDO CONTINGENCIA	Hace referencia a la relación que se da ante peticiones simples, como cuando una persona preguntaba otra si le puede dar la hora. En estos casos la relación de interdependencia establecida resulta mínima.
CONTINGENCIA ASIMÉTRICA	Se define por una influencia social unilateral, donde la asimetría puede ser resultado de las diferencias de poder o de la presencia de un marco de creencias normativas. En estos casos la relación e interdependencia social es muy fuerte, sin embargo, los roles que los sujetos implicados en la relación son complementarios.
CONTINGENCIA REACTIVA	Se trata de la estructura de las respuestas sociales en situaciones de emergencia, y en ella se combinan dos características: la necesidad de acción inmediata y la imposibilidad de prever los acontecimientos. En estas situaciones la respuesta del sujeto estará marcada por las condiciones situacionales, dejando a un lado las preferencias individuales.
CONTINGENCIA MUTUA	Se trata de una pauta que incrementa la autoestima del receptor sobre todo cuando la conducta debida se refiere a los sentimientos de competencia de éste. Un claro ejemplo lo encontramos en la "norma de reciprocidad", en la que los roles que el emisor y el receptor son intercambiables.

Tabla 18. Pautas en la conducta de ayuda.

Introducción al concepto de grupo

SEGÚN TAMAÑO	<ul style="list-style-type: none"> • Grandes: más de 20 miembros. • Pequeños: de 2-20 miembros; más frecuente en PS.
SEGÚN FORMALIDAD	<ul style="list-style-type: none"> • Formales: organigrama. • Informales: relaciones informales; fuera del organigrama.
SEGÚN ELECCIÓN VOLUNTARIA O INVOLUNTARIA	<ul style="list-style-type: none"> • Pertenencia: no voluntaria; por circunstancias vitales. • Referencia: con el que el individuo se compara e identifica. Puede coincidir con el de pertenencia o no.
SEGÚN ORIGEN	<ul style="list-style-type: none"> • Primario: número reducido de miembros, relaciones cara a cara. Intimidad y vínculos afectivos. • Secundario: más amplios, no implican contacto.

Formación de un grupo

Worchel: el proceso de formación y desarrollo de un grupo es bastante homogéneo.

Fases en la formación de un grupo:

1. Periodo de descontento: con el antiguo grupo. Violencia y vandalismo.
2. Suceso precipitante: formación de grupo nuevo.
3. Identificación con el grupo: barreras con otros grupos. Conformidad a normas grupales y censura de pto divergentes.
4. Productividad grupal: reglas de igualdad al margen de la contribución. Objetivos grupales.
5. Individualización: reglas de equidad. Aparición de subgrupos. Lazos con exgrupos.
6. Declive grupal: dudas, luchas internas, desconfianza...

Realidad de los grupos

3 posturas:

- Conciencia colectiva: **Durkheim** o **McDougall** → Grupos = irreductibles a los sujetos que los forman.
- Posición individualista: **Allport** → No existen los grupos.
- Postura intermedia: **Campbell** → entitatividad (Gº realidad grupo).



¿Qué conocemos por "grupo de referencia"?

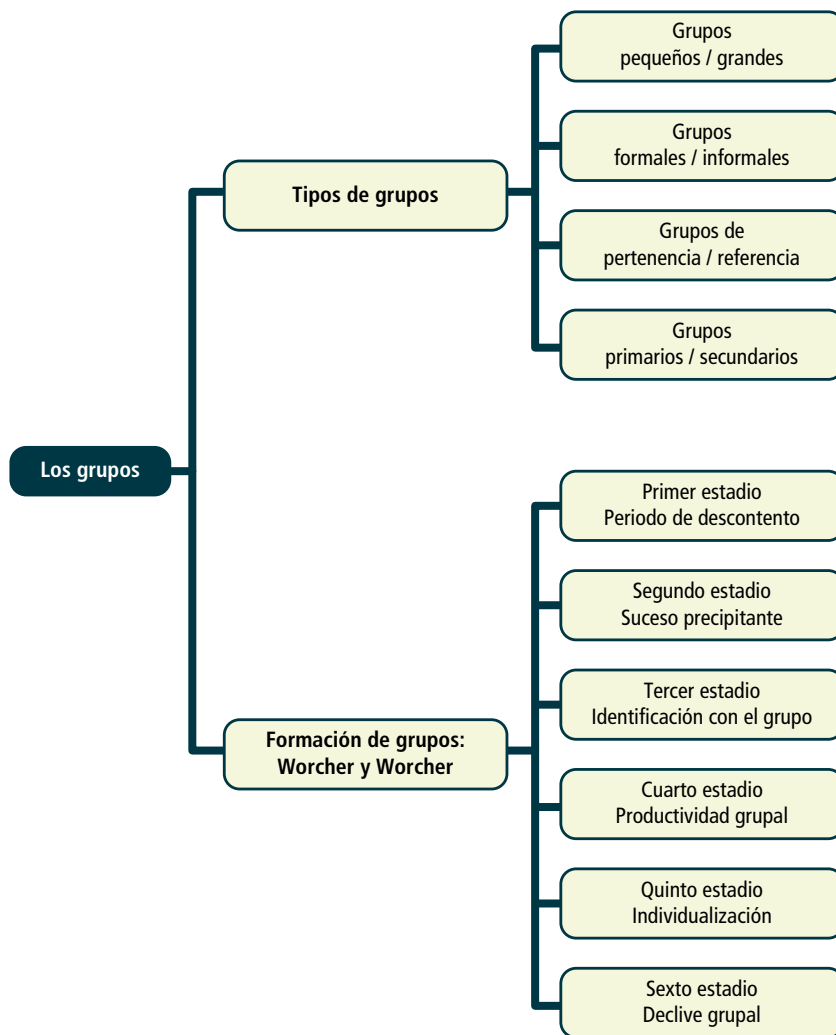
Aquel grupo con el que la persona se identifica

¿En qué fase de formación de un grupo (según el modelo de Worchel)

hay más barreras con otros grupos y se censuran los puntos de vista diferentes?

En la fase de identificación con el grupo

Resumen de los puntos principales



Toma de decisiones en grupo

Polarización de grupo

Acentuación de la postura inicialmente dominante debida a discusión del grupo (tendencia al riesgo).

Pensamiento grupal (Janis)

La necesidad de una cohesión alta hace que se deteriore la percepción de la realidad. Los miembros del exogrupo se perciben homogéneos y estereotipados. Se debilitan los juicios morales. Se refuerza si:

- Grupo muy cohesionado.
- Grupo privado de otras fuentes externas.
- Que el líder apoye claramente una opción.

Características:

- Presión hacia la conformidad.
- Autocensura.
- Ilusión de invulnerabilidad.
- Ilusión de unanimidad.
- Racionalización.

Obediencia a la autoridad

La situación de influencia con fuentes de mayor estatus resulta muy diferente a lo anterior; se ordena explícitamente a un sujeto que realice una conducta, que él no llevaría a cabo de forma espontánea o que rechazaría emocionalmente; además se controla si cumple o no las órdenes.

Milgram (1974) llevó a cabo sus trabajos sobre la **obediencia**. Para su experimento reunió una serie de voluntarios con el fin de investigar los efectos del castigo en el aprendizaje. Los voluntarios administraban descargas eléctricas de castigo, los sujetos "castigados" eran cómplices y el experimentador, también cómplice, inducía verbalmente a los voluntarios a continuar con las descargas cuando éstos se negaban. Tras la fase experimental, el autor observó que el 62,5% de los individuos reclutados llegó a administrar las descargas del nivel más alto (los sujetos nunca fueron amenazados), la autoridad del experimentador fue suficiente para anular las fuerzas internas (conciencia) y externas (quejas de la víctima). A lo largo del experimento, los sujetos se mostraban tensos y nerviosos, sudaban, se mordían los labios y apretaban los puños, lo que nos indica que se encontraban en un conflicto constante. Además está el hecho de que la condición de control, donde los individuos el nivel de descarga que querían aplicar, la intensidad fue casi tres veces menor.

Milgram concluyó pues que los voluntarios actuaron así llevados por el influjo de los factores situacionales (**PIR**).

El autor llevó a cabo también una variante de este experimento. Los efectos observados están detallados en la (**ver tabla 14**).

Finalmente, **Milgram** estudió el papel de la presión de personas de igual estatus, encontrando que sólo el 10% de los individuos fueron máximamente obedientes.

Por otro lado, cuando el individuo estaba acompañado por un compañero que era quien administraba las descargas, el 92% de los individuos participó en el experimento hasta el final.

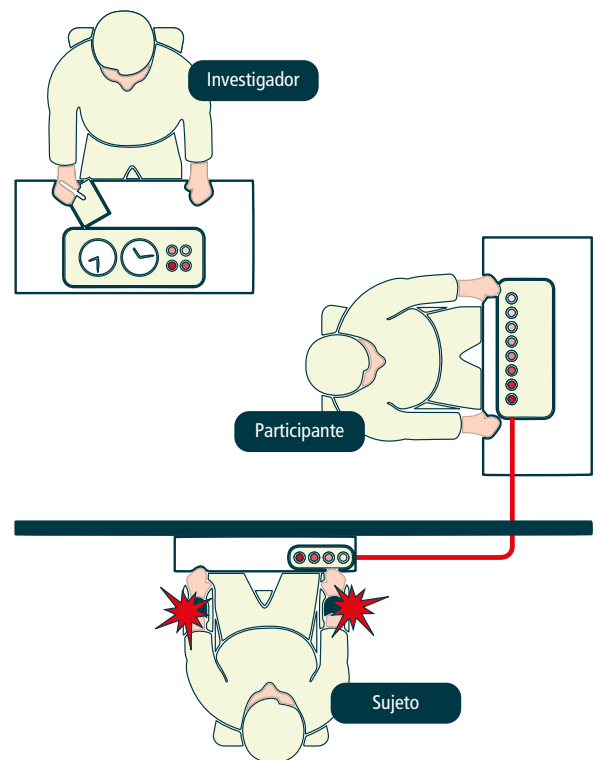


Figura 3. Experimento de Milgram. El investigador persuade al participante para que dé lo que éste cree son descargas eléctricas dolorosas a otro sujeto, el cual es un actor que simula recibirlas. Muchos participantes continuaron dando descargas a pesar de las súplicas del actor para que no lo hiciesen.

Leyes básicas de la transmisión del rumor

ANA



A SIMILACIÓN

Los sujetos reorganizan los contenidos dándoles "buena forma" en función de las propias características del sujeto.

N IVELACIÓN

A medida que el rumor se transmite, tiende a acortarse y a hacerse más conciso.

A CENTUACIÓN

Consiste en la percepción, retención y narración selectiva de un limitado número de pormenores de un contexto mayor. Algunos detalles particulares se mantienen durante toda la transmisión.

Mecanismos para reducir la sobrecarga (Miller).

LOS QUE INTRODUCEN CAMBIOS AL CONTENIDO DEL MENSAJE

FEO



F ILTRADO

Mecanismo que selecciona y reduce la sobrecarga de información, en un determinado canal.

E RROR O DISTENSIÓN

Son errores en el contenido del mensaje como consecuencia de la repetición durante el proceso de transmisión.

O MISIÓN

Ocultación de ciertas partes de los mensajes, siempre que se trate de detalles irrelevantes.

Principios fundamentales sobre el rumor

Festinger

ECO



PRINCIPIOS DE:

E XPLICACIÓN INTEGRADORA

C ONTROL EXTERNO

O SCURIDAD COGNITIVA

Toma de decisiones en grupo

Las tres



C OMPETICIÓN

C ONFLICTO

C OOPERACIÓN