

TEMA 22 CIENCIAS SOCIALES

Actitudes y valores sociales.

Formación de las actitudes: concepto, componentes y funciones.

Estereotipos, prejuicios y discriminación.

Actitudes de la personalidad autoritaria: xenofobia y dogmatismo.

Los grupos sociales.

OPOMANÍA
TU WEB DE OPOSICIONES

1. Actitudes y valores sociales

1.1 Introducción a las ciencias sociales

QUÉ ES LA SOCIOLOGÍA

Podemos encontrar diferentes definiciones de esta ciencia:

- La sociología es la ciencia social que se encarga del análisis científico de la sociedad humana o población regional. Estudia los fenómenos colectivos producidos por la actividad social de los seres humanos, dentro del contexto histórico-cultural en el que se encuentran inmersos.
- La sociología es el estudio que se centra en investigar y estudiar el comportamiento social de los seres humanos, los diferentes grupos y organizaciones que componen la sociedad. Tiene como objetivo estudiar la sociedad humana, los comportamientos que existen a nivel social, cómo se estructuran las organizaciones, los comportamientos humanos más habituales, así como las estructuras sociales y grupales que existen.
- Ofrece puentes unificadores entre ciencias humanas como la psicología, antropología, política, economía e historia.

ORÍGENES DE LA SOCIOLOGÍA

Los orígenes de la sociología se encuentran, en la Grecia de la antigüedad. Pero esa fue solo la primera aproximación a esta ciencia. Grandes pensadores, algunos filósofos, como Platón, y también de historiadores, como Tucídides, Polibio o Heródoto, además de otros autores, hicieron observaciones en sus obras que hoy en día se podrían haber clasificado como dentro de los parámetros de la sociología. Durante la Edad Media, otros pensadores, de corte teológico, como son Marsilio de Padua, Tomás de Aquino o Agustín de Hipona, también hacen observaciones en sus estudios que tendrían cabida en una futura ciencia de la sociología.

Incluso metodologías modernas utilizadas de manera habitual hoy en día, como es la de la encuesta, pudieron observarse muchos siglos atrás, concretamente en el llamado libro "Domesday", una obra encargada por el monarca inglés, Guillermo el Conquistador (Guillermo I) como una suerte de censo o registro de la población de Inglaterra, nada menos que en el año 1086. Esta sería otra de las piezas que conformarían los orígenes de la sociología.

Otro de los grandes avances para la cristalización de una futura sociología tuvo lugar gracias a la cultura islámica en tiempos de la Edad Media, concretamente en el siglo XIV. Fue de la mano de Ibn Khaldun, intelectual árabe nacido en la actual Túnez, que creó su obra "Muqaddimah", traducida al latín como Prolegomena. Se trata de una compilación de siete volúmenes en los que Ibn Khaldun recopiló la historia universal conocida hasta el momento. No solo se limita a exponer los hechos acaecidos en el mundo, sino que hace un profundo análisis acerca de las causas que han generado conflictos por un lado o bien cohesión por el otro entre diversos pueblos, razas o culturas, o lo que es lo mismo, realiza un análisis sociológico. Es por ello por lo que se le considera uno de los padres y pioneros de esta disciplina, aun cuando todavía no contaba con ese nombre.

Uno de los fenómenos que Ibn Khaldun explora en la Muqaddimah es el de las diferencias que subyacen entre las culturas nómadas y las sedentarias, comparando los estilos de vida tan diferentes que implican ambas tipologías.

Durante la Ilustración. El primero que le puso nombre fue el abad Emmanuel-Joseph Sieyès, intelectual que sentó las bases de las ideas que posteriormente subyacerían a la Revolución Francesa. Acuñó el término combinando el vocablo latino socius junto con la terminación -ología, lo que dio como resultado una nueva palabra que significaba “el estudio de los compañeros”. Aunque el abad Sieyès acuñó el término en el 1780, no sería hasta 1838, casi 50 años después, cuando Auguste Comte propuso una definición exacta, la que mantiene hoy en día, es decir, el estudio del comportamiento de las sociedades humanas.

Otros grandes pensadores franceses del siglo XIX colaboraron con los primeros estudios sociológicos, alimentando ese naciente campo del conocimiento. Fue el caso de Henri de Saint-Simon, filósofo positivista, creador de la obra "Fisiología social". No solo utilizó ese concepto, sino que también se refirió a los nuevos estudios como física social y ciencia de la sociedad. De hecho, Saint-Simon fue un ferviente defensor de darle a la sociología una categoría similar a las ciencias naturales ya existentes.

Otra de las mentes brillantes que impulsaron los orígenes de la sociología fue Harriet Martineau, autora británica que se considera la primera mujer socióloga de la historia. Además de publicar una ingente cantidad de obras, fue una importante colaboradora del ya citado Auguste Comte y de hecho fue gracias a ella que gran parte de sus volúmenes fueron traducidos al inglés, potenciando así el alcance internacional de la sociología como nueva ciencia.

Émile Durkheim fue un sociólogo francés defensor del denominado positivismo. Mantuvo una visión holística de la sociología subrayando que se debía estudiar los fenómenos sociales en su totalidad, no las acciones individuales, sino la relación entre individuos en el marco de los hechos sociales. Busca analizar el hecho social mediante el método positivista: manejar los hechos sociales como si se trataran de cosas; enfatizando en el carácter científico: función, causalidad, explicación. Las ciencias sociales han de ser tratadas y explicadas como las naturales.

Max Weber, sociólogo alemán define la sociología como la ciencia que pretende entender la acción social para explicarla causalmente en su desarrollo y sus efectos. La acción social se entiende como una conducta humana con sentido y dirigida a la acción de otro, trabajando en una visión antipositivista, idealista y hermenéutica bajo un enfoque comprensivo: busca la motivación, la representación, el sentido de los agentes sociales.

El método utilizado por él es el individualismo metodológico introduciendo como novedad la noción de sentido. Diferencia las ciencias sociales de las naturales porque los agentes de las primeras tienen motivación y actúan con sentido.

George H. Mead fue un teórico estadounidense que se ocupó del denominado conductismo social denominado asimismo como interaccionismo simbólico. Mead defendía que el yo surge a partir de las interacciones sociales a través del gesto verbal. La mente es un producto social.

Kurt Lewin fue un psicólogo alemán fundador de la denominada *Psicología de la Gestalt*, la conducta del individuo es el resultante de condiciones tanto personales como del ambiente: $C = f * (P, A)$

Él introdujo el concepto de *espacio vital*, esto no es más que el espacio imaginario que contiene todo lo que afecta a la persona más que el espacio físico. Lewin creía que si conocemos el espacio vital de una persona, se puede predecir su conducta futura.

SOCIEDAD Y CULTURA

El concepto sociedad está íntimamente relacionado con la cultura. Está es el conjunto de conocimientos compartidos por los miembros de una sociedad en un momento dado: a su manera de pensar, de actuar, a cómo entiende el mundo que les rodea, las artes, las ciencias exactas, las ciencias humanas, la filosofía, religión, etc. Ruy Rocher decía que la cultura es *un conjunto trabado de maneras*

de pensar, de sentir y de obrar, más o menos formalizadas, que aprendidas por una pluralidad de personas sirven de un modo objetivo y simbólico a la vez, para constituir a esas personas en una colectividad particular y distinta. Es decir que la cultura afecta a toda la actividad humana de manera más o menos formalizada, es compartida por un amplio grupo de personas y es aprendida socialmente. No es innata ni biológica.

La cultura permite que nos sintamos parte de un grupo, de un colectivo, lo cual tiene un alto valor adaptativo para el ser humano, ya que este al ser un animal social, tiene serias dificultades para sobrevivir en soledad. Está a su vez ayuda a transmitir ciertas formas de vivir arraigadas en la sociedad y moldea así la función psíquica del ser humano.

Se compone de los siguientes elementos:

1. **LOS ELEMENTOS COGNITIVOS:** a través de la cultura los miembros de la sociedad transmiten de generación en generación los conocimientos del medio que los rodea (la naturaleza, la sociedad, el cuerpo humano, el psiquismo, entre otras) sin el cual no podrían sobrevivir. De esta manera, saben cómo distribuirse las tareas cotidianas, cómo hacer frente a las adversidades concretas que les rodean y sobrevivir en su medio específico.

2. **LAS NORMAS:** son las reglas sociales que indican qué se ha de hacer (normas prescriptivas) o qué no se debe de hacer (normas proscriptivas) de acuerdo a los valores sociales que imperan en la cultura concreta. Los sociólogos creen que las normas gobiernan nuestras vidas al dar una guía implícita y explícita sobre qué pensar y creer, cómo comportarnos e interactuar con los demás.

Hay cuatro tipos claves de normas, con diferentes niveles de alcance, significado e importancia, y métodos de aplicación. Son, en orden de importancia creciente:

- **Folkways:** El sociólogo estadounidense William Graham Sumner fue el primero en escribir sobre las distinciones entre diferentes tipos de normas en su libro *Folkways: A Study of the Sociological Importance of Usages, manners, Customs, Mores, and Morals (1906)*. Creó el marco que todavía usan los sociólogos. Son costumbres, estándares de conducta aprobados socialmente pero moralmente irrelevantes, que surgen de la repetición y las rutinas y organizan interacciones casuales. Son normas para el comportamiento cotidiano que las personas siguen por tradición, costumbre o conveniencia y la mayoría de las veces funcionan de manera inconsciente, aunque son muy útiles para el funcionamiento ordenado de la sociedad. Romper una generalmente no acarrea graves consecuencias.
- **Costumbres o Mores:** Estas son castigadas con una estricta severidad; son normas estrictas que controlan el comportamiento ético y moral, están basados en definiciones de lo que está bien y lo que está mal, son moralmente significativos y su violación provoca una fuerte desaprobación del grupo u ostracismo. Como tal, las costumbres exigen una fuerza coercitiva mayor en la configuración de los valores, creencias, comportamiento e interacciones que las costumbres populares.
- **Tabúes:** estos son normas sociales negativas muy fuertes, tan férreamente mantenidas que su incumplimiento provoca un disgusto extremo e incluso fuertes reacciones de repulsión o expulsión del grupo o la sociedad. En la mayoría de las ocasiones la persona que incumple un tabú es considerada no apta para vivir en la sociedad.
- **Leyes:** son normas que están formalmente inscritas a nivel estatal e impuestas por agentes oficiales de la ley. Existen leyes para desalentar el comportamiento que normalmente resultaría en lesiones o daños a otras personas. Si estas normas son violadas, la persona

tendrá que enfrentarse a las consecuencias descritas por la Ley; ir a la cárcel, pagar una multa, etc.

3. **LOS VALORES SOCIALES:** Son un conjunto de valores reconocidos como parte del comportamiento social que se espera de las personas que forman parte una comunidad, es decir, son los modelos de los que la sociedad evalúa como bueno o malo, válido o no válido, etc.

Los valores sociales son una clasificación de los valores en general, entendiendo que son una representación de las cualidades y las virtudes que poseen y representan a una persona, hecho u objeto. También, se puede decir que pretenden alcanzar y mantener el equilibrio en las conductas de los individuos. No obstante, en ocasiones los valores pueden generar contravalores a partir de su interpretación,

4. **LOS SIGNOS:** se diferencia entre: **señales**, que indican un hecho y que tienen un significado determinado en una cultura y otro en otra, y **símbolos**, más complejos y con mayor nivel de abstracción que las señales. Un ejemplo de señales son las luces de los semáforos, las campanas de la iglesia, etc., mientras que un símbolo es la representación perceptible de una idea, con rasgos asociados por una convención socialmente aceptada, como puede ser una bandera, una imagen, un himno o el lenguaje, cuya vía de transmisión es la cultura.

1.2 Los valores sociales

Los valores sociales son aquellos criterios compartidos por los miembros de una comunidad y que garantizan la buena convivencia entre sus individuos. Se definen como modos personales de situarse a favor o en contra de determinadas cosas/situaciones refiriéndose a elementos más o menos generales aceptados y estimados por una sociedad o cultura concreta. Como cualquier tipo de valor, los valores sociales van transformándose a lo largo del tiempo y no son compartidos por todas las comunidades, aun cuando son contemporáneas. La axiología es la rama de la filosofía que estudia la naturaleza de los valores y los juicios valorativos, siendo estos últimos los juicios sobre un valor determinado.

Para Guy Rocher, los valores son *maneras de ser, obrar y pensar que una persona o colectividad juzgan como ideales y que hacen deseables o estimables a los seres a los que se le atribuyen.*

CARACTERÍSTICAS DE LOS VALORES SOCIALES

- Son relativamente permanentes aunque susceptibles al cambio. Este siempre será lento dentro de una sociedad, es decir requiere varias generaciones.
- Son relativos: varían de una cultura a otra. Lo que en una cultura es un valor máximo puede no serlo en otro, aunque existe cierta homogeneidad.
- Son ideales, intangibles. Dan sentido a la vida y trascienden el plano concreto.
- Aparecen jerarquizados. Existe una escala de valores.
- Guían nuestra conducta.
- Poseen una amplia carga afectiva, no solo racional. De ahí que su seguimiento a veces sea pasional.
- No dependen del individuo, sino que son compartidos. A veces los valores individuales chocan con los valores sociales o culturales.

- Cada valor tiene su contravalor. Se habla de la bidimensionalidad o bipolaridad de un valor. El bien y el mal, la verdad y la mentira, etc.
- No son normativos, aunque las normas se inspiran en los valores.

CLASIFICACIÓN DE LOS VALORES SOCIALES

No existe una única manera de clasificar los valores, esta dependerá de los fines que se persigan. Según algunos autores, los valores se clasifican según su contenido:

- *Valores vitales*: son algunos valores que posibilitan una vida plena y buena.
- *Valores personales*: son aquellos valores que vivimos como propios, que en nuestra propia escala se sitúan en la parte superior. Son estos los valores que a veces pueden entrar en conflicto con valores propiamente sociales y hacernos sentir alienados.
- *Valores morales*: tienen que ver con el bien y el mal como valores absolutos.
- *Valores intelectuales*: son los que enriquecen nuestro conocimiento cognoscitivo del mundo.
- *Valores estéticos*: son aquellos valores que se relacionan con la sublimación, el arte, la belleza.
- *Valores espirituales*: son los valores que tienen que ver con aquello más allá de lo puramente material y/o corporal y que trascienden nuestra vida terrenal.

Para Milton Rokeach (1973), los valores se clasifican según si son terminales o si son instrumentales, es decir, según su grado de relevancia:

- Los valores terminales: hacen referencia a estados de existencia deseados, cosas o estados que una persona aspira haber logrado en su vida (paz mundial, seguridad familiar, libertad, felicidad, armonía interna, amistad).
- Los valores instrumentales: son aquellos que se refieren a modos de comportamiento predilectos o maneras de poder alcanzar los valores terminales (ambiciones – trabajo duro, aspiraciones-, capacidad – competencia, efectividad-, honestidad, etc.)

Joseph Fitcher (1993), un sociólogo jesuita propone agrupar los valores en función de tres criterios:

- Según su *grado de obligatoriedad* (moralmente fuertes – moralmente débiles).
- Según su *funcionamiento asociativo* (necesarios para la cohesión social y la continuidad de la sociedad – irrelevantes para dicha continuidad o cohesión).
- Según su *función institucional en la cultura* (valores religiosos, políticos, sociales, económicos, teóricos o estéticos).

Los valores sociales:

1. Sirven como instrumentos para juzgar tanto la sociabilidad de las personas como la de las colectividades.

2. Expresan los modos ideales de ser en una comunidad. Gracias a ellos podremos distinguir los mejores modos de pensar y obrar.
3. Actúan así los valores como medio de control y presión al incidir sobre los individuos para que se acomoden a unas normas preestablecidas y a unas normas sociales que permiten la convivencia.
4. Estimulan a los seres humanos a comportarse de manera cada vez mejor y censuran y castigan comportamientos prohibidos por la sociedad.

2. Formación de las actitudes: concepto, componentes y funciones

2.1 Concepto de actitud

La actitud es el comportamiento que emplea un individuo frente a la vida. En este sentido, se puede decir que es su forma de ser o el comportamiento de actuar, también puede considerarse como cierta forma de carácter, por tanto, secundario, frente a la motivación biológica, de tipo primario que impulsa y orienta la acción hacia determinados objetivos y metas.

Estas no son observables directamente, sino que son constructos teóricos que nos ayudan a entender el comportamiento humano, junto con otros tantos conceptos de la psicología. Son conceptos intangibles, que no podemos ver, ni tocar, como por ejemplo la inteligencia, la conciencia, la autoestima, etc., pero se pueden inferir a través de ciertas acciones y/o expresiones.

Para la psicología social y para la sociología, el concepto de actitud se refiere a una tendencia o predisposición adquirida a evaluar de una manera determinada a un suceso, a una persona o a una situación y a actuar de acuerdo a esta evaluación. Es por tanto, un estado de ánimo, ya que nos indica si nos gusta algo o si lo rechazamos, si algo nos es agradable o desagradable, si nos atrae o no.

Kimball Young: *“Se puede definir una actitud como la tendencia o predisposición aprendida, más o menos generalizada y de tono afectivo, a responder de un modo bastante persistente y característico, por lo común positiva o negativamente (a favor o en contra), con referencia a una situación, idea, valor, objeto o clase de objetos materiales, o a una persona o grupo de personas”.*

Carl G. Jung: *“Tener una actitud es estar dispuesto a una cosa determinada, aunque sea inconsciente; lo que significa: tener a priori una dirección hacia un fin determinado, representado o no. La disposición que es para mí la actitud consiste siempre en la presencia de una cierta constelación subjetiva, combinación determinada de factores o de contenidos psíquicos que determinan esta o aquella dirección de la actividad o esta o aquella interpretación del estímulo externo”.*

2.2 Componentes de la actitud

Rodríguez, A en su libro Psicología Social (1991) distingue tres componentes de las actitudes:

- **Componente cognitivo:** para que exista una actitud, es necesario que exista también una representación cognoscitiva de objeto. Está formada por las percepciones y creencias hacia un objeto, así como por la información que tenemos sobre un objeto. En este caso se habla de modelos actitudinales de expectativa por valor, sobre todo en referencia a los estudios de Fishbein y Ajzen. Los objetos no conocidos o sobre los que no se posee información no pueden generar actitudes. La representación cognoscitiva puede ser vaga o errónea, en el primer caso el afecto relacionado con el objeto tenderá a ser poco intenso; cuando sea errónea no afectará para nada

a la intensidad del afecto. Incluye pensamientos y creencias de la persona acerca del objeto de actitud.

- **Componente afectivo:** es el sentimiento en favor o en contra de un objeto social. Es el componente más característico de las actitudes. Aquí radica la diferencia principal con las creencias y las opiniones - que se caracterizan por su componente cognoscitivo -. Agrupa los sentimientos y las emociones relativos a este objeto.
- **Componente conductual:** es la tendencia a reaccionar hacia los objetos de una determinada manera haciendo referencia a las intenciones y a los comportamientos dirigidos hacia el objeto. Es el componente activo de la actitud.

2.3 Funciones de la actitud

FUNCIÓN DE ORGANIZACIÓN DEL CONOCIMIENTO

Para Allport y Sherif:

- Las actitudes ayudan a la necesidad básica de conocimiento y control, estructurando la información en positiva y negativa.
- Las actitudes guían la recogida e interpretación relevante, haciendo que el individuo seleccione la información congruente con ellas y evite la incongruente.
- Las actitudes también influyen sobre la memoria y los estudios muestran cómo tendemos a distorsionar nuestros recuerdos para ajustarlos a nuestras actitudes actuales.

FUNCIÓN INSTRUMENTAL O UTILITARIA

Según Katz (1960), a través de las actitudes perseguimos alcanzar objetivos que nos son favorables (premios) y evitar aquellos que nos son desagradables (castigos). Esta función se denomina de ajuste o utilitaria porque permite lograr determinadas metas o beneficios concretos. Esta función permite una interpretación del entorno al clasificar los objetos de actitud de acuerdo con los resultados que proporcionan.

FUNCIÓN DE IDENTIDAD Y EXPRESIÓN DE VALORES

Con frecuencia, la expresión de determinadas actitudes es una especie de presentación de la persona a través de la que se ofrece una faceta de su identidad. Así, las actitudes pueden servir para reafirmar aspectos importantes del autoconcepto ("autoafirmación"). En general, las actitudes religiosas y políticas cumplen más esta función de expresión de valores que funciones instrumentales. Las actitudes otorgan cierta noción de identidad. Ayudan a las personas a conocerse a sí mismas, ya que a través de las actitudes expresan opiniones acerca de temáticas de diversa índole y hacen tomar posición frente a múltiples asuntos.

La expresión de las actitudes les va a acercar a ciertas personas y alejar de otras, lo que inevitablemente les va a proporcionar información acerca de su propia persona. Además, les hará identificarse con determinados grupos de personas y sentirse formando parte de estos grupos (sentimiento de pertenencia grupal). Es importante tener en cuenta que una misma actitud puede cumplir diferentes funciones para distintas personas, y que una actitud puede servir para varias funciones a una misma persona.

Las actitudes también pueden contribuir a aumentar o disminuir la autoestima, en función de cómo valoremos los grupos a los que pertenece cada uno. Las funciones de una misma actitud también pueden cambiar en el tiempo y servir a una persona para diferentes propósitos en diferentes momentos; por ello se puede afirmar que las actitudes son multifuncionales.

FUNCIÓN DEFENSIVA DEL YO

Las actitudes también pueden contribuir a mantener la autoestima, es decir, a hacer que nos sintamos satisfechos con nosotros mismos. Por ejemplo, el mostrar una actitud negativa hacia los inmigrantes culpándolos de los problemas personales de desempleo. Desde un enfoque de orientación psicoanalítica, las actitudes etnocéntricas y xenófobas hacia determinados grupos se explican como una forma de proyectar la propia frustración culpando a grupos minoritarios de lo que sucede en su entorno.

Este tipo de actitudes sociales pueden estar motivadas por mecanismos de defensa que se ponen en juego cuando la autoestima se ve amenazada. Algunas actitudes de negación del peligro (no tomar medidas para la prevención del sida) cumplirían esta función defensiva del yo negando la amenaza de contraer una enfermedad.

FUNCIÓN IDEOLÓGICA

Se refiere a las actitudes prejuiciosas y etnocéntricas; estas actitudes proporcionan una explicación de determinadas injusticias sociales y así estas quedan legitimadas.

2.4 Formación de la actitud

Las actitudes se forman a lo largo de nuestra vida en toda una serie de situaciones:

- *Contacto directo:* Son las propias experiencias de las situaciones vividas. Son las más fuertes y consistentes.
- *Familia:* A través de los objetos primarios (padres o personas que cumplan ese rol) se interioriza una serie de actitudes que son transmitidas.
- *Grupos de pertenencia:* Estos grupos empiezan a cobrar importancia a partir de la pubertad / adolescencia, que es cuando el individuo se separa un poco de la familia y presta mayor atención a sus grupos de iguales. Aquí puede pertenecer la escuela, grupo de amigos, vecinos, clubes de deportes, etc.
- *Medios de comunicación:* Los medios son instrumentos muy poderosos en la formación de actitudes.
- *Personalidad del individuo:* hay personas con mayor capacidad de sugestión que otras en lo que a formación se refiere. Es decir, que son más manipulables.
- *Influencia sociocultural:* El medio en donde se encuentran inmersos juega un papel importante en la formación de las actitudes.

2.5 Medida de la actitud

- *Escala de Likert:* La Escala de Likert es una escala de calificación que se utiliza para cuestionar a una persona sobre su nivel de acuerdo o desacuerdo con una declaración. Es ideal para medir reacciones, actitudes y comportamientos de una persona. A diferencia de una simple pregunta de “sí” / “no”, la escala de Likert permite a los encuestados calificar sus respuestas.

Se le da este nombre por el psicólogo Rensis Likert. Likert distinguió entre una escala apropiada, la cual emerge de las respuestas colectivas a un grupo de ítems (pueden ser 8 o más), y el formato en el cual las respuestas son puntuadas en un rango de valores. Al individuo se le presenta un listado de enunciados y tiene que decir en qué medida está de acuerdo o en desacuerdo en una escala de cinco niveles que van del totalmente de acuerdo al totalmente en desacuerdo. El individuo tiene que externalizar su reacción eligiendo uno de cinco puntos.

- *Escala Guttman:* La escala Guttman, también conocida como escala acumulativa o análisis de escalograma, se crea con elementos que pueden ordenarse de manera jerárquica. Es representativa de la actitud extrema de los encuestados, es decir, extremadamente positiva o negativa, según el tema de investigación. Además, forma parte de las tres escalas unidimensionales junto con la escala de Likert y la escala de Thurstone.

Esta escala es utilizada por los investigadores en situaciones donde se requiere una escala unidimensional para opiniones continuas. “La escala unidimensional indica que las opciones de respuesta tienen un solo parámetro de medición, es decir, que se puede asociar un rango de números a la escala.

- *Diferencial Semántico o Escala de Osgood:* es una escala de calificación que se utiliza para entender las actitudes o los sentimientos de los encuestados hacia un objeto o evento. Esta escala consiste en evaluar un producto, servicio o marca en una escala de valoración de múltiples puntos que tiene adjetivos opuestos en cada extremo.

La versatilidad de la escala de Osgood aumenta su aplicación en la investigación de mercados. También ayuda a desarrollar una campaña publicitaria y estrategias promocionales en los estudios de desarrollo de nuevos productos.

3. Estereotipos, prejuicios y discriminación

Partiendo de un concepto de tres componentes se puede decir que:

1. El Estereotipo sería el conjunto de creencias acerca de los atributos asignados a otro grupo. Los estereotipos negativos van a determinar y condicionar un sentimiento negativo, el prejuicio.
2. El prejuicio sería el afecto negativo hacia ese grupo.
3. La discriminación sería la conducta de falta de igualdad en el tratamiento hacia otra persona perteneciente al exogrupo, es decir, el grupo externo o ajeno. Hay sin embargo estereotipos que no van asociados a un prejuicio (estereotipos positivos).

3.1 Estereotipos

CONCEPTO

El término estereotipo proviene etimológicamente del griego *στερεός* [*stereós*], «sólido», y *τύπος* [*typos*], «impresión, molde»). Los estereotipos:

- Son las representaciones mentales que una persona tiene de otro grupo.
- Son creencias generalizadas y simplificadas atribuidas a un determinado grupo social que comparte ciertas características comunes.
- Pueden contener elementos tanto positivos como negativos o mixtos, niegan o minimizan las diferencias individuales.
- Tienden a homogeneizar rasgos exgrupales, busca «justificar o racionalizar una cierta conducta en relación a determinada categoría social»

Algunos autores los definen como formas inferiores de pensamiento, ya que no coinciden con la realidad, obedecen a una motivación defensiva, tienen un carácter sobregeneralizado, son rígidos y están vinculados al etnocentrismo.

ASPECTOS DEFINITORIOS DE LOS ESTEREOTIPOS

- Exageran rasgos atribuidos a otro grupo.
- Son conceptos simples.
- Justifican reacciones afectivas o conductuales hacia otro grupo.
- Son relativamente rígidos.
- Son resistentes al cambio, aunque haya información que los desmientan.
- Dividen entre endo y exogrupo.
- Implican un juicio previo.
- Son consensuados (compartidos por los miembros de una misma cultura).

Hay muchas teorías explicativas de por qué y cómo se forman los estereotipos. Una de estas explicaciones es la economización de los procesos cognitivos, llamada categorización. Desde los postulados teóricos de la categorización, para simplificar el mundo que nos rodea tendemos a categorizar los elementos de la realidad en función de características comunes que puedan compartir. Se divide entonces el mundo en trozos de información más manejable y así se clasifica esa información. Por ejemplo: se clasifica a las personas por raza, color de piel, etnia, sexo, edad, nacionalidad.

Varios autores ofrecen su visión sobre los estereotipos:

1. WALTER LIPPMANN (1889-1974). Fue un periodista norteamericano que acuñó el término estereotipo:

Un estereotipo puede ser transmitido de generación en generación y de padre a hijo con tanta autoridad y consistencia que parece un hecho biológico.

Él denominaba a los estereotipos ***pictures in the head***, esto es, imágenes en la cabeza que median entre las personas y la realidad. Generalmente son imágenes colectivas. Subrayaba que los estereotipos son ideas simplificadas de la realidad que se transmiten como si fueran verdades incuestionables, consolidando determinadas posiciones dentro de la sociedad; sobre todo para que algunos grupos sociales perpetúen su posición dominante.

2. HENRI TAJFEL (1919-1982) fue un psicólogo social británico, más conocido por su trabajo pionero sobre los aspectos cognitivos del prejuicio, por ser el principal desarrollador de la Teoría de la Identidad Social, así como por ser uno de los fundadores de la Asociación Europea de Psicología Social Experimental. Él pensaba que los procesos cognitivos de la categorización están en la base del prejuicio. Según Tajfel:

- Las personas se categorizan a sí mismas dentro de un determinado grupo (endogrupo); construyen parte de su identidad en base a la pertenencia a este grupo y a la diferenciación de otros grupos (exogrupos).
- Los estereotipos simplifican el mundo que nos rodea y ayudarían a predecir lo que puede suceder.

3. JOHN MACKIE (1973) fue un filósofo australiano, oriundo de Sídney. Él define los estereotipos como:

Las creencias populares sobre los atributos que caracterizan a un grupo social sobre las que hay un acuerdo básico.

Incluso sin valores objetivos sobre esas creencias populares, las personas todavía tendrían razones para creer firmemente en ellos (por lo tanto, afirma que es posible que las personas se confundan o engañen y crean que existen valores objetivos).

Las actitudes morales en sí mismas son al menos parcialmente de origen social: los patrones de comportamiento socialmente establecidos, y socialmente necesarios, ejercen presión sobre los individuos, y cada individuo tiende a internalizar estas presiones y a unirse para exigir estos patrones de comportamiento de sí mismo y de los demás... Necesitamos la moralidad para regular las relaciones interpersonales, para controlar algunas de las formas en que las personas se comportan entre sí, a menudo en oposición a inclinaciones contrarias. Por lo tanto, queremos que nuestros juicios morales tengan autoridad tanto para otros agentes como para nosotros mismos: la validez objetiva les daría la autoridad requerida... Pero los valores estéticos están menos fuertemente objetivados que los morales; su estado subjetivo... será más fácilmente aceptado, simplemente porque los motivos de su objetivación son menos convincentes. (Ethics: Inventing Right and Wrong, pp. 42-43.)

4. THEODOR ADORNO (1950) La creación de estereotipos fue identificada por Adorno como una de las herramientas para conseguir todos los objetivos al mismo tiempo, tanto los económicos de rentabilidad, como los políticos de aumento de la docilidad social. La creación de estereotipos en la cultura de masas tiene la misma función económica que la socialización en la producción

material: reducir costes de producción por unidad producida; y la misma función socializadora que la familia o comunidad: mantener el grupo con vida frente a enemigos externos e internos. También es un mecanismo de defensa propio de personas intolerantes y autoritarias.

5. GORDON ALLPORT define el estereotipo como:

Creencia exagerada asociada a una categoría.

Los estereotipos son ideas semejantes a los prejuicios y, como éstos, también son útiles en la comunicación humana, por eso hacemos el esfuerzo de adquirirlos, crearlos, mantenerlos y transmitirlos.

Estereotipar consiste en simplificar, en asociar un conjunto simple de ideas sencillas, generalmente adquiridas de otro (y cuando es así estamos hablando de prejuicios), a una categoría. Cuando hablamos de estereotipos, normalmente, aunque no siempre, nos estamos refiriendo a categorías de seres humanos. Los estereotipos se diferencian de los prejuicios en estos dos aspectos: Se trata de un conjunto de ideas y se suelen atribuir a grupos de personas.

TEORÍAS EXPLICATIVAS DE LOS ESTEREOTIPOS

Se pueden distinguir tres enfoques o perspectivas: la individual, la intergrupal o sociocultural y la cognitiva.

1. LA PERSPECTIVA INDIVIDUAL: Son teorías que parten del individuo para explicar comportamientos sociales.

- *La teoría psicodinámica.* Freud (1953, psicología de las masas y análisis del yo). Freud postula que la ambivalencia vivida en el núcleo primario es proyectada hacia el exterior y vivida como proveniente desde fuera. La teoría de la psicodinámica argumenta que la conducta es la consecuencia de fuerzas psicológicas inherentes al individuo que se da fuera de la conciencia.
- *La teoría de la personalidad autoritaria.* Adorno y la escuela de Berkley. Se centran principalmente en el estudio del prejuicio. Adorno, et al. (1950) consideraron la personalidad autoritaria como la característica de poseer un superego estricto que controla a su vez, un ego más débil incapaz de hacer frente a sus fuertes impulsos.

Personalidad autoritaria es el conjunto de características individuales que, adquiridas durante la infancia, predisponen a un individuo a aceptar y adoptar creencias políticas antidemocráticas, encontrar satisfacción en la sumisión a la autoridad, dirigiendo la agresión hacia las minorías sociales, étnicas o a los grupos sometidos a la marginación social. Esta personalidad se caracteriza por la presencia de actitudes intolerantes como la xenofobia, el racismo o la discriminación social, entre otros. También se caracteriza por unas formas de pensar muy determinadas y rígidas, es decir, estereotipadas, con abundancia de prejuicios, actitudes propias del conservadurismo y actitudes intolerantes.

Adorno argumentó que algunos rasgos de personalidad profundamente arraigados predisponían a algunos individuos a ser muy sensibles a las ideas totalitarias y antidemocráticas. La evidencia ofrecida para apoyar esta conclusión incluye estudios de casos (por ejemplo, nazis), prueba psicométrica (uso de la escala F, de fascismo) y entrevistas clínicas.

- *La teoría del chivo expiatorio.* Dollard y colaboradores. Postulan que la frustración moviliza al individuo hacia la agresividad y a buscar a un culpable en el exogrupo. Un chivo expiatorio es la denominación que se le da a una persona o grupo de personas a quienes se quiere hacer culpables de algo con independencia de su inocencia, sirviendo así de excusa a los fines del inculpador. Se desplaza la agresividad de un origen a otro distinto. Este desplazamiento se puede ver con mucha frecuencia en grupos de iguales.
- *La teoría del aprendizaje social.* Allport y otros. Los autores que se alinean con esta teoría sostienen que los estereotipos proceden de la influencia de diferentes agentes sociales o de la percepción de diferencias reales. Relacionan conductas discriminatorias con influencias familiares recibidas en la infancia.

2. LA PERSPECTIVA INTERGRUPAL O SOCIOCULTURAL: Esta perspectiva está influida por la teoría de la Gestalt. Esta es una corriente psicológica iniciada en Alemania a principios del siglo XX y según la cual la mente configura y da sentido, siguiendo ciertas reglas, a los elementos que le llegan a través de la memoria o de los sentidos.

- *La teoría del conflicto realista.* La teoría del conflicto del grupo realista desarrolla cómo el conflicto intergrupal aparece motivado por la competición, derivada de la escasez de bienes. El conflicto puede variar desde la divergencia en algún punto concreto (lo que no dificultaría las relaciones intergrupales en otras facetas diferentes al punto en litigio) hasta el conflicto intratable, en el que los grupos buscan la destrucción del oponente.

En su trabajo de investigación, Beatriz Montes Berges (2008) dice así: “la teoría del conflicto realista (Sherif y Sherif, 1953; Sherif, 1966) propone que el factor clave para comprender las interacciones intergrupales es la competición por unos recursos limitados o unas metas incompatibles, es decir, metas que solo un grupo puede lograr”. Cuando los recursos son limitados y existen situaciones de dominación, surge la formación del estereotipo, debido al deterioro de las imágenes mutuas.

Esta competición generaría una situación de conflicto entre los grupos que solo se reduciría mediante unas metas supraordenadas que únicamente se pueden conseguir cooperando. Así, desde su punto de vista, el prejuicio tenía sus raíces en los conflictos de intereses, reales o percibidos, entre un grupo y los otros.

- *La teoría de la identidad social.* Tajfel. Se presta menor o casi ninguna atención al conflicto de intereses, ya que aunque no haya conflicto puede haber asimetría que favorezca al endogrupo y haber discriminación intergrupal. El estereotipo es la piedra angular en la formación de la identidad.
- *La teoría de los cinco estadios.* Taylor y McKiernan (1987). Estos autores asumen que las sociedades están estratificadas, existiendo siempre en ellas grupos de alto y bajo estatus. Las relaciones entre grupos pasan siempre por cinco etapas cuya duración es imposible de prever y dependen de las circunstancias históricas específicas y de la dinámica propia de cada relación grupal. La transición de una etapa a otra se produce a partir de los procesos de atribución causal y los procesos de comparación social. Las cinco etapas por las que pasan las relaciones intergrupales serían las siguientes:
 - *Relaciones intergrupales claramente estratificadas:* está clara la existencia de dos grupos, uno de los cuales ocupa una posición dominante sobre el otro. Entre ellos existen barreras insalvables. Las pautas de atribución y comparaciones sociales

se basan totalmente en las características inherentes a los grupos y se producen únicamente en el seno de cada grupo.

- *Emergencia de una ideología social individualista:* sigue persistiendo la estratificación, sin embargo empieza a estimarse la <valía> o logros personales de los individuos y empieza a pensarse que es posible la movilidad social. En esta fase pueden darse comparaciones entre miembros de diversos grupos, pero en un plano interindividual (entre personas).
- *Movilidad social:* aquí los miembros más competentes (la élite potencial) de los grupos desfavorecidos intentan cambiar el grupo. La motivación para hacerlo radica en la búsqueda de una identidad social positiva. Las acciones colectivas de los grupos desfavorecidos sólo tienen lugar cuando estos intentos individuales de ascenso social fracasan.
- *Surgimiento de la conciencia:* El ascenso individual de algunos miembros del grupo desfavorecido contribuye a mantener el statu quo. Esto sucede principalmente por dos razones. Porque hace ver a los miembros del grupo subordinado la justicia del sistema existente: si se trabaja duro uno obtiene su recompensa. Porque priva al grupo subordinado de los líderes potenciales que podrían fomentar el conflicto.
- *Relaciones intergrupales competitivas:* en esta fase el grupo desfavorecido trata de realizar comparaciones intergrupales, mientras que el grupo dominante intenta por todos los medios a su alcance hacer creer que sólo las comparaciones individuales son legítimas. Se realiza una atribución externa del estado de la cuestión culpabilizando al grupo dominante por la subordinación actual y pasada. Se realiza una atribución interna en relación con el futuro: se piensa que el propio grupo va ser capaz de mejorar su situación a partir de sus propias cualidades.

Una vez llegados a este punto el conflicto intergrupar puede terminar de tres maneras posibles:

- Si la relación de poder entre el grupo subordinado y el dominante no consigue ser cambiada, se volvería la etapa II y el ciclo seguiría de nuevo.
- El grupo dominado puede dar la vuelta a la tortilla, se volvería también a la etapa II, pero con una inversión de papeles entre los dos grupos.
- Los grupos pueden alcanzar una relativa igualdad de poder. Al no haber un grupo claramente ganador se produciría un saludable estado de competición social.

Este modelo proporciona un buen marco teórico de orientación psicosocial de cual pueden surgir predicciones específicas susceptibles de ser verificadas.

3. LA PERSPECTIVA COGNITIVA: Huici y Morales entienden que el prejuicio contiene el conocimiento, creencias y expectativas del que percibe a un grupo humano.

Según Hamilton y Trolie, la orientación cognitiva se caracteriza por:

- a) Supone que el funcionamiento y la naturaleza de los estereotipos siempre es igual. Se centran en los procesos y no en los contenidos.

- b) Concede importancia a los sesgos en el procesamiento de la información y a su impacto en los estereotipos.
- c) Los procesos cognitivos no pueden dar cuenta por sí mismos de los fenómenos de estereotipia prejuicio y racismo, sin tomar en cuenta factores motivacionales y de aprendizaje social.
- d) Hay que tener en cuenta los procesos cognitivos para ver cómo otros factores tienen efecto sobre éstos.

3.2 Prejuicios

Para Aronson el prejuicio se define como *actitud hostil o negativa hacia un grupo distinguible basada en generalizaciones derivadas de información imperfecta o incompleta.*

Para Oskamp el prejuicio es *una actitud desfavorable, intolerante, injusta o irracional hacia otro grupo de personas.*

Para Allport el prejuicio es *una actitud suspicaz u hostil hacia una persona que pertenece a un grupo, por el simple hecho de pertenecer a dicho grupo, y a la que, a partir de esta pertenencia, se le presumen las mismas cualidades negativas que se adscriben a todo el grupo.*

ORÍGENES DEL PREJUICIO

Se pueden diferenciar tres teorías explicativas de los posibles orígenes de los prejuicios:

1. Teoría del prejuicio directo intergrupar: Según esta teoría, al haber una serie de recursos limitados, aparece el prejuicio entre varios grupos al tener que competir entre ellos. Si esta competición se prolonga en el tiempo, la situación de partida empeora y la percepción negativa hacia el grupo rival se incrementa.
Sherif observó en sus experimentos de campamento que, a mayor competición, mayor violencia y que; por el contrario, al haber metas supraordenadas, el prejuicio disminuía.
2. Teoría del rol del aprendizaje social: Según esta teoría, el prejuicio se aprende por observación directa de las personas con las que convivimos, es decir, por repetición de conductas.
3. Teoría de la categorización social: Según Tajfel, cuando vemos a una persona, enseguida se le atribuye un determinado grupo social en función del género, raza, entre otras características. Es normal que se le atribuyan rasgos más positivos a los del mismo grupo (endogrupo) y más negativos y homogéneos a los de los otros grupos.

Tajfel pone esto en relación con la autoestima: al pertenecer a grupos que valoramos positivamente nuestra autoestima se mantiene, mientras que ocurre lo opuesto frente a aquellos grupos que no valoramos tan positivamente.

PREJUICIO SUTIL VS MANIFIESTO

Actualmente las personas no suelen manifestar abiertamente sus prejuicios debido a la evolución e integración de los derechos humanos.

Aparece por ello un prejuicio sutil, encubierto, que se caracteriza por:

- Suponer una defensa de los valores tradicionales del endogrupo (que creen que los grupos minoritarios no respetan).

- Representar una percepción exagerada de diferencias endo-exogrupalas.
- Carecer de sentimientos negativos hacia el exogrupo (pues en caso contrario sería un prejuicio manifiesto).

Frente a ello, el prejuicio manifiesto:

- Supone una percepción de amenaza y rechazo del exogrupo.
- Exhibe una oposición al contacto íntimo con miembros del exogrupo.

Por otra parte, algunos autores distinguen tres tipos de personas en función de los prejuicios que exhiben:

1. **Fanáticos:** puntúan alto en prejuicio manifiesto y sutil.
2. **Igualitarios:** puntúan bajo en prejuicio manifiesto y sutil.
3. **Sutiles:** puntúan bajo en prejuicio manifiesto y alto en sutil.

CARACTERÍSTICAS DE LOS PREJUICIOS

- Son **juicios previos**, es decir, no están basados en las experiencias con la realidad o reflexiones, sino que se forman con anterioridad a esa experiencia.
- Son **generalizaciones**, no se refieren a casos únicos o personales.
- A menudo el prejuicio posee el carácter estereotipado del cliché (lugar común, idea o expresión demasiado repetida o formularia, RAE) y se defiende como si se diera por supuesto y fuera **indiscutible**.
- Conlleva una **valoración directa o indirecta** de personas o grupos.
- Se diferencia del juicio por la **generalización férrea y errónea**. El error se basa no tanto en el contenido de la realidad del prejuicio, sino en la sobregeneralización del prejuicio: declino a una persona por pertenecer a determinado grupo.
- Tiene carácter de fuerte **convencimiento**.
- Aporta una explicación **deficiente**.

3.3 Discriminación

En comportamiento social, la discriminación (del latín *discriminatio*, *-ōnis*) es el trato desigual hacia una persona o colectividad por atribuciones raciales, religiosos, diferencias físicas, políticas, de sexo, de edad, de condición física o mental, orientación sexual, etc. En filosofía moral se ha definido a la discriminación como un trato o consideración «desventajosa». Esta definición es comparativa: una persona no tiene que ser lastimada para ser discriminada, simplemente tiene que ser tratada «peor» que otras por razones arbitrarias. La reacción o interacción inicial que le sucede un grupo influye en el proceder real del individuo hacia el propio grupo o a su líder, restringe a miembros de un grupo de privilegios u oportunidades disponibles para otro grupo, lo que conduce a la exclusión del individuo o a entidades basadas en una toma de decisiones ilógica o irracional.

La mayor parte de las personas afectadas por la discriminación son individuos pertenecientes a las denominadas minorías, pequeños grupos dentro de una sociedad, aunque hay muchos casos en los que estos grupos no son pequeños.

Se diferencia entre:

- **Discriminación directa:** La discriminación de quienes no pertenecen a un cierto grupo por el hecho de no pertenecer a tal grupo o en la creencia de que quienes no pertenecen a tal no satisfacen alguna clase de criterio moralmente relevante.
La discriminación directa ocurre cuando una persona con una discapacidad es o ha sido tratada de manera menos favorable que alguien que no lo es, en una situación similar o comparable (sexo, origen nacional, raza, color, etnia, edad, discapacidad o religión), existen reglas que excluyen a personas que pertenecen a un determinado grupo.
- **Discriminación indirecta:** las reglas/leyes son aparentemente neutrales, pero sus efectos excluyen los derechos fundamentales de las personas (por ejemplo, pago o retribución desigual a mujeres por el hecho de ser mujeres).
- **Discriminación social:** Cuando una persona es tratada de manera desigual meramente por su pertenencia a un determinado grupo social, raza, etc.

4. Actitudes de la personalidad autoritaria: xenofobia y dogmatismo

El término *personalidad autoritaria* fue acuñado por los filósofos psicoanalíticos de la Escuela de Berkley, encabezada por Theodor Adorno.

En 1923 Freud describe el psiquismo diferenciando tres instancias del aparato psíquico:

- **El Ello:** Es el polo pulsional de la personalidad. Una pulsión es un empuje, una carga energética que hace tender al organismo hacia un fin. Los contenidos del ello son inconscientes y en parte heredados e innatos y en parte reprimidos y adquiridos. Al final de su obra Freud habla de dos pulsiones: pulsión de vida y pulsión de muerte.
- **El Yo:** El Yo es una modificación del ello por la interacción de las pulsiones internas y los estímulos externos. No existe desde un principio. En las personas durante los primeros años todo es ello, El yo representa el conflicto neurótico, el polo defensivo de la personalidad. Pone en marcha una serie de mecanismos de defensa motivados por un afecto displacentero (represión, regresión, proyección, sublimación).
- **El Superyó:** Es el resultado de la incorporación dentro del yo de los mandatos prohibitivos de los padres; es la conciencia moral. Es el juez o el censor con respecto al yo.

Para Adorno, la personalidad autoritaria es la resultante de un conflicto intrapsíquico inconsciente subyacente: un **Superyó** estricto, tiránico y cruel que interna hace frente a un **Yo** débil incapaz de poner freno a un **Ello** que puja con fuerza. El **Yo** de esta persona es por tanto, débil y se somete a los dictados de un **Superyó** que se ciñe a estrictas normas convencionales y que muestra una sumisión extrema a la autoridad externa.

Sin embargo, las fuerzas del **Ello** siguen pujando con fuerza de manera que el **Yo** pone en marcha toda una serie de mecanismos de defensa para disminuir la angustia. Entre ellos, se encuentra la proyección: esto es, proyectar los propios sentimientos de inadecuación y de debilidad sobre otros. Son los otros los que aparecen entonces como débiles e ineficaces frente a uno mismo que se vivencia como fuerte y omnipotente. Los mecanismos de defensa del **Yo** son inconscientes, es decir, la persona no es consciente de ellos.

Según la escuela de Berkley, si nos detenemos a observar el desarrollo evolutivo de una persona autoritaria (explotación autoritaria jerárquica), podemos notar que con frecuencia sus padres son o han sido durante su infancia personas autoritarias y explotadoras, abusadoras psíquicas de estos niños (manifestándose esos abusos en amenazas, dominación, recriminación, exigencias exageradas). Los niños se han visto coartados en su capacidad de expresar sus sentimientos hostiles hacia sus progenitores generados por estas agresiones. Aún más, idealizan a los padres liberándolos de toda carga agresiva, pero estos sentimientos agresivos en lugar de desaparecer, se vuelven en contra como una forma de adhesión tiránica exagerada a las normas y luego, en una fase posterior serán proyectados sobre alguna persona externa.

4.1 Características de la personalidad autoritaria

Las características de la personalidad autoritaria también fueron estudiadas por Adorno, entre ellas se encuentran:

- Muestran prejuicios exagerados de endogrupo.
- Suelen ser conformistas y sumisos con quienes perciben como superiores.
- Sumisos a la autoridad.
- Actitud basada en estereotipos.
- Tendencia a la superstición.
- Obsesión con el poder.
- Desprecio por los sentimientos.
- Tienden a pensar que los peligros provienen del exterior (paranoides).
- Son dogmáticos.
- Políticamente hablando, buscan el principio de autoridad.
- El dogmatismo y la xenofobia dan lugar a extremos políticos: fascismo/comunismo.

Adorno y su Escuela de Berkley elaboraron tres escalas de actitudes denominadas ANTISEMITISMO (AS), ETNOCENTRISMO (E) y CONSERVADURISMO POLÍTICO Y ECONÓMICO (PEC) que se correlacionan entre sí con fuerza, dando lugar a nueve dimensiones:

- **Conformismo o Convencionalismo:** como una forma de mantener adhesiones rígidas a valores típicos de la vieja clase media (orden, disciplina, sentido de la jerarquía, defensa a ultranza de la familia tradicional –al menos, en apariencia–, espíritu de emulación económica, etc.).
- **Sumisión a la autoridad:** como adhesión a los principios y modelos jerárquicos propios de ciertas instituciones, que se intentan trasladar a la vida civil, es decir, idealización y sumisión a la autoridad.
- **Agresividad autoritaria:** tendencia a agredir a personas que no aceptan sus mismos valores. Se condena y rechaza a aquellos que no comulgan con los valores y comportamientos anteriores.

- **Rechazo a las muestras de imaginación y creatividad, Rigidez mental y política:** en conexión con los aspectos anteriores, dejando poco espacio para las dudas, la autoreflexibilidad y la tolerancia a lo diverso y diferente. Fuerte oposición a lo subjetivo.
- **Superstición y tendencia a los juicios estereotipados:** partiendo de una conciencia propia de su superioridad (porque sí) sobre otros. Por ejemplo, respecto a los emigrantes, las mujeres, los gays, las personas de color, etc. Y también respecto a los que están en otros partidos o tienen otras ideas diferentes, a los que consideran “inferiores” y “despreciables”. pensamiento rígido, creencia en determinación sobrenatural, en el destino, etc.
- **Gusto por el poder y fortaleza:** con énfasis especial en las imágenes propias de poder, buscando la sumisión en las relaciones interpersonales (de las mujeres, de los extranjeros, de las clases sociales “inferiores”, etc.). Tendencia a la identificación con las figuras y roles de poder, de dureza y de fuerza, se preocupan por la dominación.
- **Espíritu destructivo e inclinación al cinismo despectivo:** con comportamientos hostiles, despreciativos e insultantes. Especialmente a los que en el campo político ven como “enemigos” y no como “adversarios”, a los que se insulta, se denigra y se “cosifica” de manera sistemática. Odio a la humanidad.
- **Proyección o Proyectividad:** como tendencia a contemplar un entorno plagado de peligros (como la invasión de los inmigrantes, el poder femenino, la inmundicia roja, etc.) y de conspiraciones secretas de fuerzas malignas, proyectan sus agresiones inconscientes en el mundo exterior y temen entonces que este les va a agredir.
- **Sexismo, Condenan prácticas sexuales desviadas:** como reflejo de ciertas formas y patologías de dominación sexual, con repudio a la aceptación de relaciones simétricas de iguales (“instinto primario de dominación”), preocupación exagerada por el sexo.

Con estas dimensiones Adorno construye su ESCALA DEL FASCISMO, la llamada **Escala F**, esto es un test de personalidad que fue creado en 1947 por Theodor Adorno, Sanford, Frenkel-Brunswik y Levinson y tiene como propósito medir la predisposición al fascismo o la personalidad autoritaria de los individuos. La letra F en el nombre de la prueba proviene de la palabra fascismo. El test psicológico tiene dos objetivos principales: medir prejuicios y medir tendencias anti-democráticas a nivel de personalidad.

Cada artículo en el test fue incluido sobre la base de una relación hipotética entre prejuicio y un significado oculto en la formulación del mismo, con el fin de dar cuenta del autoritarismo de los individuos e identificar a un prototipo de personalidad que incluye el prejuicio generalizado hacia un exogrupo y la aceptación de creencias de extrema derecha. La crítica posterior a la Escala F será precisamente su incapacidad de detectar miembros autoritarios de extrema izquierda.

4.2 Dogmatismo

El dogmatismo es una corriente filosófica opuesta al escepticismo y al idealismo y su mayor exponente es Spinoza. Según la definición de la Real Academia Española de la Lengua Española:

Dogmatismo

Del lat. tardío *dogmatismus* 'enseñanza de la fe cristiana', y este del gr. *δογματισμός* *dogmatismós* 'principio doctrinal'. Una doctrina de Dios revelada por Jesucristo a los hombres

y testificada por la Iglesia; o el fundamento o puntos capitales de todo sistema, ciencia, doctrina o religión.

1. m. Presunción de quienes quieren que su doctrina o sus aseveraciones sean tenidas por verdades inconcusas.
2. m. Conjunto de las proposiciones que se tienen por principios innegables en una ciencia.
3. m. Conjunto de todo lo que es dogmático en religión.
4. m. Fil. Concepción filosófica opuesta al escepticismo, la cual considera la razón humana capaz del conocimiento de verdades absolutas.

En griego dogma significa *opinión filosófica*, opinión fundada en principios y no lo que significa actualmente: verdades directamente reveladas por Dios.

Kant rechazó la metafísica dogmática racionalista a través de su crítica de la razón pura. El concepto de dogmatismo fue teorizado en 1966 por Milton Rokeach y Fred N. Kerlinger como alternativa a los trabajos de Adorno y otros sobre la personalidad autoritaria, cuya teorización del fenómeno autoritario se circunscribía a la esfera política de derechas. Rokeach señaló que puede haber autoritarios tanto de derechas como de izquierdas y de centro, y afirmó que el sujeto dogmático suele tener una personalidad autoritaria, cerrada, rígida y temerosa con independencia de su ideología política.

Se trata de una teoría factorial de la personalidad medible a través de la **Escala D** de dogmatismo, donde se estudia el fenómeno del dogmatismo como resultado de la convergencia de tres conjuntos de variables: *sistema cerrado de creencias*, *autoritarismo* e *intolerancia* que se miden a través de una serie de rasgos comunes.

Los que puntúan alto en la escala D suelen ser rígidos de mente, fácilmente irritables, conformistas, con una actitud inmadura y con una gran tendencia a la frustración frente a los argumentos contrarios y la percepción de la realidad como una amenaza. Tienden a adoptar posturas autoritarias e intolerantes contra los demás o a adoptar prejuicios e ideas estereotipadas.

La **Escala D**, comprende elementos como:

- La defensa de cohesión del endogrupo.
- La infravaloración de otros.
- La autoafirmación.
- El autoritarismo.
- El aislamiento
- La creencia en una sola verdad.
- El auto engrandecimiento.
- La incertidumbre ante el futuro.
- El rechazo al exogrupo.

En 1981, Altemeyer propone un nuevo giro a la comprensión del autoritarismo aplicando los estudios del aprendizaje social de Bandura, asegurando que el autoritarismo solo puede darse en la derecha, siendo el de izquierda una incógnita. El término derechas no es utilizado aquí en un sentido económico sino en un sentido psicológico y social. Este autoritarismo es de derechas en el sentido de que se trata de una sumisión a las autoridades establecidas, su objetivo es preservar el orden establecido agrediendo a aquellos que lo desafían. Es posible que existan personas autoritarias de izquierdas que se someten a las autoridades revolucionarias dedicadas a derrocar violentamente el orden establecido.

V. Finales (tener)	V. Instrumentales (ser)
1. Una vida confortable	19. Ambicioso
2. Una vida excitante	20. Abierto
3. Realización	21. Competente
4. Paz	22. Alegre
5. Un mundo agradable	23. Limpio
6. Igualdad	24. Valiente
7. Seguridad familiar	25. Indulgente
8. Libertad	26. Servicial
9. Felicidad	27. Honrado
10. Equilibrio	28. Creativo
11. Amor	29. Independiente
12. Seguridad nacional	30. Intelectual
13. Placer	31. Lógico
14. Lograr la salvación	32. Cariñoso
15. Respeto propio	33. Obediente
16. Respeto de otros	34. Educado
17. Amistad	35. Responsable
18. Sabiduría	36. Controlado

Fig. 1 Escala D de dogmatismo de Rokeach

4.3 Xenofobia

La xenofobia (*/seno'fobja/* o */feno'fobja/*) es la fobia o rechazo al extranjero o inmigrante, cuyas manifestaciones pueden ir desde el simple rechazo, pasando por diversos tipos de agresiones y, en algunos casos, desembocar en un asesinato. Literalmente significa temor a lo extranjero o desconocido. La xenofobia se basa en el sentimiento exacerbado de protección de una nación, aunque a veces se utiliza para hacer referencia al temor, odio, hostilidad, rechazo hacia los extranjeros o grupos étnicos diferentes o hacia personas de culturas desconocidas.

Para Allport existían dos tipos de prejuicios:

- Los PREJUICIOS DE ENDOGRUPO, que serían el **grupocentrismo** (lo nuestro siempre es mejor) y el **etnocentrismo**.
- Los PREJUICIOS DE EXOGRUPO, que serían la **xenofobia** y el **racismo**.

Mientras que el racismo es la exaltación de los rasgos de la propia raza, al creerse superior a las demás; la xenofobia aparece como la hostilidad y el rechazo a aquellos que son diferentes a uno mismo. Los psicoanalistas describen dos mecanismos de defensa del **Yo** que se dan en la xenofobia:

1. **PROYECCIÓN:** Aquello que no podemos aceptar en nosotros mismos porque produce demasiada angustia y/o porque es vivido intra-psíquicamente de manera conflictiva, es proyectado inconscientemente sobre objetos externos (en este caso, sobre individuos o colectivos extranjeros).
2. **DESPLAZAMIENTO:** El acento o la intensidad de una representación o de un afecto que alguien pueda sentir se desliga del objeto original y se desplaza; a otra representación o a otro objeto que tengan menos carga emocional para la persona afectada, descargando en esto toda la agresividad acumulada que no había liberado antes por imposiciones morales.

5. Los grupos sociales

5.1 Definición de grupo social

Se llama grupo social al conjunto de seres humanos que interactúan entre ellos y que comparten un mismo objetivo. Los integrantes de esta comunidad, por lo tanto, tienen algo en común que los lleva a cumplir un determinado rol en la sociedad. Los grupos sociales son duraderos y estructurados, sus miembros son guiados por valores similares y respetan las mismas normas, lo que les permite actuar en conjunto y con un fin en común.

Este conjunto puede ser fácil identificado, tiene forma, estructura, es duradero. Las personas dentro de él actúan de acuerdo unas mismas normas, valores y objetivos acordados y necesarios para el bien común del grupo y la persecución de sus fines. Se puede definir a partir de una serie de variables mensurables en el nivel económico, laboral, educativo, etc. Cuando la adscripción a determinado grupo social está fuertemente determinada por criterios económicos, el grupo social de los individuos se suele denominar clase social, y está fuertemente influida por la clase de la familia en que nace el individuo.

5.2 Características del grupo social

Los rasgos a destacar son los siguientes:

1. **La identificación:** debe ser identificable por sus miembros y por los que no los son.
2. **La estructura:** cada integrante ocupa una posición que se relaciona con las posiciones de los otros. Los individuos interactúan entre sí, a través de diversos canales de comunicación, un miembro del grupo ejerce acciones sobre los otros, que se traducen en un cambio total en el mismo.
3. **Los roles:** cada miembro participa desempeñando sus roles sociales.
4. **La interacción:** las acciones recíprocas son las que permiten el funcionamiento del mismo.
5. **Las normas y valores:** son ciertas pautas de comportamiento que regulan la relación entre sus miembros.
6. **Los objetivos e intereses:** todos los miembros participan movidos por intereses u objetivos y consideran que la relación grupal favorece el logro de ellos. Hay una meta común.
7. **La permanencia:** los grupos deben tener cierta permanencia en el tiempo.

5.3 Definición de conceptos similares

AGREGACIÓN O CONGLOMERADO: son todo conjunto de personas que están en contacto, ya sea por presencia espacial o temporal, pero con una relación social no duradera. Se caracterizan porque a pesar de tener un objetivo en común no son organizados, los integrantes son casi extraños unos con otros, no existen posiciones ni funciones sociales y aunque la proximidad física sea grande, el contacto social es muy limitado. Algunos tipos de conglomerados son: la multitud, el auditorio y las manifestaciones.

MASA: la Masa fue definida por el sociólogo francés **Gustave Le Bon** como "*Una agrupación humana pensante con los rasgos de pérdida de control racional, mayor sugestionabilidad, contagio emocional, imitación, sentimiento de omnipotencia y anonimato para el individuo*". Asimismo, entiende el concepto

de "*Alma de masa*" como un espíritu colectivo, distinto al de cada uno de los individuos componentes de este fenómeno.

Le Bon (1841-1931), perteneciente a la escuela positivista fue quien publicó en 1901 el libro *Psicología de las multitudes* reavivando el interés por el estudio de la psicología colectiva. Allí trató la cuestión desde el punto de vista psico-sociológico, centrándose en el comportamiento de las personas cuando forman parte de un colectivo (masa, muchedumbre o multitud). Él creía que la mente del individuo queda fusionada en un todo, como si las personas estuvieran hipnotizadas de manera que rozan lo irracional. Cuando una persona está dentro de una masa se comporta de manera diferente, pierde su individualidad.

En cambio **Blumer** define la masa como algo menos estructurado, sin líder u organización alguna, simplemente es un grupo de personas aisladas pero homogéneas que focalizan su atención en un objetivo común. Un ejemplo sería una audiencia del cine, o un concierto.

Características de la masa:

- Grupo de personas.
- Cuenta con un líder.
- Unión transitoria.
- Reunidos por un objetivo o fin común.
- Sentido de pertenencia y obediencia.
- Identidad.
- Anonimato.
- Cohesión grupal fuerte.
- Totalidad.
- Homogeneidad.
- Heteronomía (en oposición a autonomía).
- Moldeabilidad y maleabilidad
- No hay debate.
- Desorganización.
- Impulsividad.
- Indiferenciación.

5.4 Tipos de grupos sociales

1. **Primarios:** (Cooley, 1909) lo define como un grupo que se caracteriza por la asociación y cooperación cara a cara de sus miembros, unidos por lazos personales y emocionales. Son primarios porque son fundamentales para la formación de la naturaleza social y los ideales del hombre.
2. **Secundarios:** Olmsted (1972) menciona que las relaciones entre los miembros de estos son frías, impersonales, racionales, contractuales y formales. Estos grupos se caracterizan por poseer gran cantidad de miembros, lo que no permite la proximidad entre los mismos y generalmente la duración es breve.
3. **De referencia:** (Robert Merton) Son los grupos que las personas eligen como modelos, pero no a los que no pertenecen (bandas de música, artistas).
4. **De pertenencia:** unión por nacimiento (familia) o afiliación elegida (escuela). Hay presión para que los miembros adquieran los mismos valores, creencias y actitudes.

5. **Formales:** (Elton Mayo) tienen una estructura definida y una lista de miembros conocida. El grado de influencia varía en función de la motivación del sujeto. Son planificados, racionales, con normas fijas e impuestas.
6. **Informales:** tienen una estructura más relajada que los grupos formales. Se basa en la amistad o en intereses personales. Son más espontáneos, afectivos y las normas son cambiantes y acordadas.

5.5 Funciones grupales y formas de integración

Se pueden distinguir las siguientes formas de integración:

- **Integración ambiental:** este tipo de grupos se forman debido a una situación de cercanía (vecinos) y/o de aprovechamiento de recursos.
- **Integración conductual:** los integrantes del grupo dependen entre sí para alcanzar objetivos comunes.
- **Integración afectiva:** los integrantes del grupo desarrollan sentimientos compartidos.

5.6 Roles de grupo

La estructura del grupo es la manera que tiene este de constituirse para desarrollar sus actividades. Cada individuo cumple una función específica dentro del mismo y se denomina rol. El rol es el papel y la posición que desempeña la persona en el grupo; siendo este un modelo organizado de conductas, relativo a determinada posición del individuo en un conjunto interactivo. Es imposible que un individuo no desempeñe un rol dentro del grupo.

Enrique Pichon Rivière diferencia entre:

- **Rol asignado:** cuando un grupo necesita que un rol determinado sea ocupado. El sujeto puede o no asumirlo. Son expectativas que deben ser cumplidas por quien asuma el rol.
- **Rol asumido:** es el rol que el sujeto ha aceptado asumir de manera consciente o inconsciente y que el grupo necesitaba.

Si coinciden ambos roles, habrá una situación de encaje. Si es el caso contrario, habrá una situación de rechazo al grupo e incapacidad de asumir el rol adjudicado.

Ejemplos de roles **facilitadores** de actividades grupales:

- **Iniciador:** sugiere y propone ideas.
- **Inquiridor de información:** realiza preguntas necesarias para recabar información.
- **Informante:** ofrece información generalizada importante.

Ejemplos de roles que **constituyen y mantienen la cohesión** grupal:

- **Estimulador:** acepta y comprende opiniones nuevas.

- **Conciliador:** mitiga tensiones en conflictos.
- **Transigente:** es flexible en una situación de conflicto.
- **Coordinador:** ordena las ideas del grupo.

Ejemplos de roles que **disminuyen desarrollos:**

- **Agresor:** ataca al grupo, impide avances, se burla.
- **Obstructor:** es resistente, terco, negativo.
- **Critico destructivo:** No aporta, destruye.

5.7 El líder

El líder es aquella persona dentro del grupo que guía a los demás y tiene la facultad de influir sobre los otros miembros. En todos los grupos existe la figura de líder por muy sutil que esta sea. El liderazgo entonces implica siempre cierta relación de influencia entre componentes del grupo: el líder proporcionará recursos valiosos a los miembros del grupo para lograr sus fines y a cambio, los seguidores le proporcionarán prestigio y se someterán a su autoridad.

CLASIFICACIÓN DEL LÍDER

La noción de líder puede ser objeto de diferentes clasificaciones:

En función de su forma de conducir el grupo:

- **Líder autoritario.** El líder es quien inicia y dirige las diferentes acciones que deben de acometer los colaboradores para el cumplimiento de los objetivos, que él mismo marca. Los trabajadores simplemente deben de obedecer todo aquello que el líder dicta sin tener capacidad de expresar opinión alguna. Los criterios de evaluación competencial no son conocidos por los demás miembros del equipo y es el líder quién gestiona el sistema de premios y castigos.
- **Líder democrático.** el líder influye sobre el comportamiento y la toma de decisiones del equipo permitiendo a los colaboradores participar de una forma activa en la toma de decisiones. Fomenta la participación conjunta, las diferentes opiniones y puntos de vista de los colaboradores y el intercambio de ideas y sugerencias en relación con las diferentes actividades laborales y objetivos del equipo.
- **Líder *laissez faire*.** se caracteriza por conceder completa libertad a los subordinados, permitiendo que trabajen solos en las soluciones y en la adopción de decisiones. Facilitar recursos para hacer el trabajo, pero sin supervisión del proceso. Escaso apoyo y orientación por parte del líder. Asunción por el líder de la responsabilidad sobre las actuaciones de los subordinados y de sus resultados. Además, retrasa las decisiones, no ayuda a los seguidores a satisfacer sus necesidades y no establece intercambio con ellos. Las investigaciones han confirmado que, generalmente, este es el estilo de liderazgo que conduce a la productividad más baja.

En función de la influencia que tiene sobre los demás miembros del grupo:

- **Líder carismático.** El líder carismático es aquel que tiene la capacidad de generar entusiasmo en los trabajadores, es elegido por la forma en que da entusiasmo a las otras personas, destaca por su capacidad de seducción y admiración. Este líder puede dar muy buenos resultados a la empresa así como cambios y resultados en la empresa ya que es capaz de hacer que los trabajadores den lo máximo de sí. Son visionarios e inspiradores, tienden a hacer buen uso de la comunicación no verbal y estimular a los trabajadores.
- **Líder transaccional.** Un líder transaccional está focalizado en alcanzar una meta y tiene claro que para lograrlo en tiempo y forma debe comprometer a todo su equipo. Para ello premia a los miembros que hacen su tarea correctamente, ya sea mediante incentivo económico o promoción hacia un puesto superior o reconocimiento público. En contrapartida y, como no podía ser de otro modo, pena o «castiga» a aquellos que no trabajan en pro de los objetivos institucionales, relegando una promoción, no otorgando un plus en dinero a final de año e incluso a través de una desvinculación de la empresa.

Lawrence y Lorsch no tiene un modelo de las organizaciones como tal, y así se les puede clasificar en forma apropiada como teóricos de la contingencia. Arguyen (o estatuyen la hipótesis) que existe una relación causa-efecto entre cuán bien la estructura interna de la organización se acopla con las exigencias ambientales y cuán bien actúa la organización, es decir, cómo alcanza sus metas y objetivos. La Teoría de la Contingencia concibe que las organizaciones funcionan como sistemas abiertos cuya supervivencia se halla sujeta al logro de un delicado equilibrio dinámico interno-externo. Según este enfoque, la relación entre la organización y su entorno inmediato es únicamente de carácter adaptativo; el modelo óptimo de la organización está sujeto al entorno con el que se relaciona.

El diagnosticador organizacional buscará el grado de concordancia entre las demandas y complejidades ambientales y la estructura organizacional interna. Cuando mayor se la complejidad ambiental, tanto más complejo habrá de ser el complejo interno. Si los mercados de la organización cambian con rapidez y son difíciles de predecir y de vaticinar, y si el ambiente en general fluctúa bastante, la estructura interna de la organización deberá estar relativamente descentralizada, de modo que sean muchos los empleados que estén en contacto con el ambiente y puedan actuar con rapidez en cuanto se produzcan los cambios. En estas condiciones, puede seguir siendo alta la diferenciación, pero se asigna un premio a la integración. Tiene haber suficiente mecanismo de integración, de modo que la comunicación fluya de manera adecuada a través de las muchas subunidades y entre ellas, y para que la esfera superior de la jerarquía se mantenga bien informada.

Según el denominado modelo de la contingencia, la efectividad del liderazgo no solo dependerá de lo que haga el líder, sino también de las características determinadas del ambiente, en particular:

- Del tipo de tarea.
- De la calidad de la relación del líder con su subordinado.
- Del grado de poder del líder.
- De la personalidad de los subordinados.

En 1922 **Max Weber** acuña el término de *líder carismático* y sus estudios son retomados por **Bernard M. Bass** en 1980. **Bass** diferencia dos tipos de líderes carismáticos:

- **Líder Transaccional:** se basa en el intercambio de recompensas entre líder y subordinados; esto parece explicar buena parte del rendimiento y satisfacción de los subordinados, pero no explica completamente los efectos que estos líderes producen.

- **Líder transformacional:** conciencia a sus subordinados de la importancia del trabajo, Demuestra consideración por las necesidades de los otros trasciendo su propio interés en beneficio del grupo, es consistente y muestra altos estándares de conducta ética y moral y produce cambios en las actitudes de los miembros del grupo. El líder es respetado, admirado y tiene la confianza de quienes le siguen; es modelo de

Este tipo de líder cumple con los siguientes criterios, que son independientes aunque a veces estén unidos:

- Tienen alta autoestima; despliegan completa confianza en sus capacidades y convicciones y hacen de esto un claro aspecto de su imagen pública, proyectando una presencia poderosa, confiable y dinámica.
- En cuanto a la expresión verbal, hacen uso de verbos que indican acción, mensajes simples, pausas cortas entre frases y reiteración en sus discursos. Su tono de voz es comprometido y cautivante; mantienen contacto visual directo, se muestran relajados y utilizan expresión emocional no verbal, a través de contacto físico y expresiones faciales animadas.
- Tienen un fuerte sentido del deber y de la responsabilidad, siendo capaces de dirigirse internamente.
- Conocen y entienden las necesidades, valores y esperanzas de sus seguidores, y son hábiles para- a través de palabras y acciones dramáticas y persuasivas – articular metas compartidas sobre la base de este conocimiento.
- Dan estructura a los problemas para que sean más fácilmente comprendidos.

5.8 Conflicto grupal

DEFINICIÓN

Hablamos de conflicto grupal cuando hay una oposición percibida entre dos o más miembros del grupo para conseguir algunos bienes, cuando se dirigen a metas distintas o persiguen metas diferentes.

Algunas definiciones encontradas son (Touzard, 1981) (Fernández, 1999):

- “la conducta que resulta de un proceso en el que una unidad busca un incremento de su propio interés en su relación con los otros. Este incremento debe resultar de una acción determinada, no de una circunstancia fortuita...Las unidades no están en conflicto cuando no existe interferencia deliberada o si ellos han llegado a un acuerdo sobre su posición final, pero acontecimientos fuera de control impiden u obstaculizan su consecución”.
- “Siempre que tienen lugar actividades incompatibles, pudiendo consistir esa incompatibilidad en prevenir, obstruir, interferir, perjudicar, o de algún modo hacer menos probable o menos efectiva la acción de uno a través de la del otro”.
- “Incompatibilidad de conductas, cogniciones (incluyendo las metas) y/o afectos entre individuos o grupos que pueden o no conducir a una expresión agresiva de su incompatibilidad social”.

Desde diferentes enfoques se entiende el conflicto de manera diversa:

- Tradicionalmente se pensaba que el conflicto era algo negativo que obligatoriamente había que eliminar en cuanto aparecía en el grupo.
- El enfoque conductual hizo entender que el conflicto como tal era inevitable y su surgimiento natural.
- La teoría interaccionista consideraba positivo mantener un nivel mínimo de conflicto para mantener vivo al grupo y que este sea creativo.
- **Marx y Engels.** La lucha de clases como concepto básico en el estudio de conflicto grupal. Para estos autores:
 - La razón del conflicto es la propiedad privada y antagonismo entre la clase teniente y no teniente.
 - Es el conflicto de intereses lo que está en la base del conflicto.
 - El conflicto es el motor del cambio social y la expresión es la revolución.
- **Adorno y la escuela de Frankfurt: Conflicto social y cultura de capitalismo.** El conflicto social se sitúa en el control del ámbito simbólico y de la cultura y de la legitimación racional del dominio. Creen que la cultura propia del capitalismo está en conflicto con la libertad y la dignidad humana, debido a los medios de comunicación de masas.
- **Simmel.** Introduce el término *lucha*. Simmel plantea que el conflicto no reside en las estructuras sociales, sino en las pulsiones del ser humano. El conflicto no es algo negativo, sino un aspecto funcional y positivo e incluso una forma de socialización.
- **Dahrendorf.** No es en la estructura de la propiedad sino en el ejercicio del poder donde nos encontramos las bases del conflicto. Siguiendo a Max Weber, asegura que las clases que ostentan el poder intentan mantener el *statu quo* a toda costa mientras que los subordinados al poder intentan cambiar el estado de las cosas. Así surge el conflicto.

ETAPAS DEL CONFLICTO

El conflicto tipo pasa por las siguientes fases, desde su génesis hasta su desaparición:

1. **Surgimiento:** El conflicto pasa de ser latente a manifiesto o real cuando una parte se percibe como negativamente afectada por la otra.
2. **Escalada:** cada una de las partes en conflicto o una de las partes intuye que la otra de las partes involucradas en la situación, desea iniciar el conflicto.
3. **Crisis:** las partes polarizan sus posturas y en ocasiones adoptan posturas radicalizadas.
4. **Negociación:** una de las partes reconoce el estado de crisis y una o ambas partes desean solucionar el conflicto.

5. **Resolución:** es la etapa de la reconciliación que puede ser funcional o disfuncional. Puede tapar un nuevo conflicto latente no verbalizado o bien haber solucionado el conflicto de manera definitiva.

Ewbank señala cuatro maneras de resolución de conflictos:

1. Eliminación de la oposición.
2. Compromiso entre oponentes.
3. Integración de ideas nuevas opuestas.
4. Formación de alianzas.

5.9 Comunicación grupal

ELEMENTOS DE LA COMUNICACIÓN

La comunicación es un proceso complejo que implica un emisor que transmite un mensaje a través de un canal determinado utilizando un código a un receptor que recibe este mensaje.

- **Emisor:** es quien emite o produce el mensaje.
- **Mensaje:** es el contenido de lo que se comunica.
- **Canal:** es el medio a través del cual se comunica el mensaje.
- **Código:** es el conjunto de signos y símbolos con los que se transmite el mensaje (por ejemplo, el lenguaje).
- **Receptor:** es quien recibe el mensaje producido por el emisor.

DIFICULTADES EN LA COMUNICACIÓN

El proceso de comunicación puede verse distorsionado por disfunciones o deficiencias en cada uno de sus elementos que van a conllevar una pérdida de información. Estas disfunciones en la comunicación reciben el nombre de barreras. La pérdida de información derivada de las barreras se cifra hasta en un 80% en relación a los objetivos del emisor.

Por otra parte pueden ocurrir una serie de problemas que afectan la veracidad o verosimilitud del mensaje durante el proceso de la comunicación y que por ello pueden obstaculizar en mayor o menor medida la consecución de los objetivos del emisor. Estos problemas en la comunicación reciben el nombre de errores.

Las barreras en la comunicación son clasificadas de la siguiente forma:

1. **Barreras debidas al entorno:** Son las barreras debidas a causas físicas como:
 - a. El **medio ambiente** (ruidos, tráfico, público, etc.).

- b. Las **características físicas del espacio** (lugares demasiado grandes o pequeños para la necesidad del tipo de comunicación, imposibilidad de privacidad, discreción, incomodidad del mobiliario, inexistencia de decoración, falta de climatización adecuada, etc.).
- c. **Organización de la actividad** (incorrecto diseño de los procedimientos de trabajo, interrupciones de cualquier naturaleza, precipitaciones, prisas).

2. **Barreras debidas al emisor**, entre las que figuran:

- a. **Ausencia de un código común.** Tener un código realmente compartido es un requisito imprescindible para que exista la posibilidad real de comunicación, además es necesario usarlo correctamente para construir el mensaje conforme al objeto a comunicar.
- b. **Ausencia de habilidad o disposición personal:**
 - La falta de aptitudes para la comunicación (suponer que el receptor ya conoce cosas, no preguntar, no escuchar...) va a dificultar el proceso comunicativo.
 - De igual manera que lo va a hacer la existencia de actitudes, prejuicios o creencias generales que pueden condicionar la comunicación (prejuzgando, no escuchando...).
 - Por último, las actitudes negativas hacia cualquiera de los elementos de la comunicación (receptor, contexto, temática...) provocan reacciones emocionales que distorsionan el mensaje.

3. **Barreras debidas al receptor**, entre las que distinguimos:

- **Las barreras relacionadas con la habilidad personal.** Entre ellas, no prestar atención al mensaje o prejuizarlo, evaluarlo anticipadamente, interpretarlo incorrectamente y en general todo lo relacionado con la falta de la escucha activa.
- **Las barreras resultantes de la defensa psicológica del individuo** por considerarse atacado, presionado o amenazado por la situación de comunicación.
- **Las barreras por la falta de feedback o retroalimentación**, no planteando preguntas de aclaración, lo que también pone de manifiesto una ausencia de escucha activa o idónea.

La escucha activa se presenta como la herramienta más eficaz para evitar o minimizar los efectos de estas barreras.

Los errores de comunicación son dos:

- **Sesgo de conocimiento (lo que se dice):** Consiste en la creencia del receptor de que el conocimiento que el emisor posee acerca de una realidad no es cierto o verídico. Se refiere a una serie de carencias o faltas en la formación del emisor, o bien al hecho de que no esté actualizado, pero no se percibe en él un ánimo engañoso o una voluntad de mentir.
- **Sesgo de transmisión (como se dice).** Consiste en la creencia del receptor de que el deseo por parte del comunicador de transmitir una versión exacta de la realidad es dudosa, por lo que si hay ánimo o voluntad engañoso. Este error es más grave ya que contribuye a una caracterización o catalogación negativa del emisor, el cual pierde credibilidad.

COMUNICACIÓN VERBAL Y NO VERBAL

La comunicación verbal, que puede ser oral, a través de signos orales y palabras habladas, o escrita, por medio de la representación gráfica de signos.

La **comunicación no verbal**, es aquella que no utiliza signos orales o escritos y que, por el contrario, utiliza multitud de signos sensoriales, sonidos, gestos, movimientos, etc.

Las funciones de la comunicación no verbal son:

- Aportar información sobre el emisor.
- Apoyar y complementar la comunicación verbal.
- En ocasiones, sustituir a la comunicación verbal.
- Proporcionar retroalimentación.

Las características de la comunicación no verbal son las siguientes:

1. Es inconsciente. Por el contrario, la comunicación verbal expresa algo consciente. Si ambas no sintonizan, el mensaje va a resultar incoherente o incongruente y puede evidenciar la falta de veracidad.
2. La mayor parte de la comunicación no verbal es adquirida a través de procesos de aprendizaje.
3. La comunicación no verbal es esencialmente contextual: debe interpretarse en el marco en el que se produce, pues un mismo gesto va a significar cosas distintas en escenarios diferentes.

Dentro de la comunicación no verbal nos podemos encontrar:

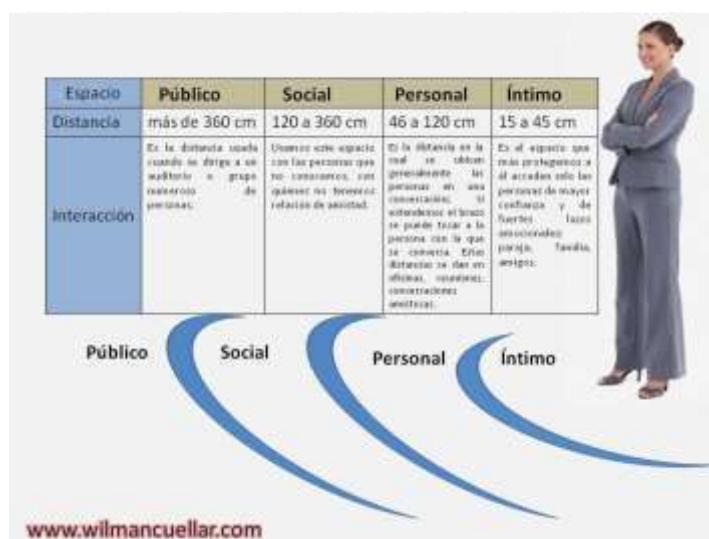
- **Los artefactos:** referidos a la apariencia personal de la persona (corte de pelo, vestuario, complementos...)
- **La kinesis:** es el movimiento corporal, incluyendo posturas, gestos, movimientos de los miembros corporales. Se pueden distinguir tres tipos de gestos:
 - o *Emblemas*, que tienen una traducción verbal directa (negar, afirmar, o decir adiós).
 - o *Ejemplificadores*, que acompañan el discurso y acentúan lo que se dice (amenazas con el dedo, dar un puñetazo en la mesa).
 - o *Adaptadores*, que son huellas de ciertos patrones de conducta del ser humano primitivo. Incluyen conductas de manipulación del cuerpo como en el cortejo o en el ataque (sonrojarse, tocarse el cabello, meter estómago, levantar los hombros, sacar pecho, etc.) y rutinas de comportamiento. Son movimientos nerviosos y no conscientes dirigidos a objetos que se repiten fuera de contexto y que aparecen frecuentemente en personas nerviosas o inseguras (rascarse, dar golpes con los pies, frotarse los dedos).



- **Expresiones faciales y movimientos oculares:** los movimientos oculares, el contacto ocular, la fijación de la mirada o el parpadeo son señales de gran contenido emocional.
- **Paralingüística:** son señales vocales entre las que se incluyen volumen, tono, expresión y ritmo, los cuales:
 - Aportan información sobre la edad, la raza, el sexo y el origen geográfico de las personas.
 - Añaden énfasis y dramatismo a la comunicación.
 - Permiten realizar juicios sobre la personalidad de los sujetos.
- **Tacto:** los comportamientos del tacto como tocarse uno mismo, a otros y a los objetos del entorno pueden tener diferentes significados en función del propio gesto y del contexto. Así pueden usarse para crear o fortalecer el apoyo interpersonal, para llamar la atención o para desarrollar solidaridad. Sin embargo, también pueden suponer una intimidación o ser una injerencia o invasión en la esfera íntima del receptor.
- **Proxémica:** es la disciplina que estudia la distancia entre las personas y los objetos. Engloba las distancias en las relaciones interpersonales, las reuniones o dinámicas de grupo y el diseño de los escenarios o entornos. Existen, con independencia de las diferencias culturales, cuatro tipos de distancia: íntima, personal, social y pública.

OPOMANÍA
TU WEB

Espacio	Público	Social	Personal	Íntimo
Distancia	más de 360 cm	120 a 360 cm	46 a 120 cm	15 a 45 cm
Interacción	Es la distancia usada cuando se dirige a un auditorio o grupo numeroso de personas.	Usamos este espacio con las personas que no tenemos un vínculo de amistad.	Es la distancia en la que se sientan generalmente las personas en una conversación. Si estrechamos el brazo se puede tocar a la persona con la que se conversa. Esta distancia se da en oficinas, reuniones, contrataciones laborales.	Es el espacio que más protegemos a él accedemos solo las personas de mayor confianza y de fuertes sentimientos: pareja, familia, amigos.



www.wilmancuellar.com

ADENDA TEMA 22

Definiciones de cultura.

- **Rousseau:** gran pensador suizo de la ilustración. La cultura distingue a los seres humanos de los animales; es el conjunto de conocimientos y saberes acumulados por la humanidad.
- **Durkheim:** Rechaza el uso del término de *cultura*, ya que propone estudiar las estructuras sociales.
- **Tylor:** define cultura como aquel complejo que incluye el conocimiento, las creencias, el arte, la moral, el derecho, las costumbres y cualesquiera otros hábitos y capacidades adquiridos por el hombre. La situación de la cultura en las diversas sociedades de la especie humana, en la medida en que puede ser investigada según principios generales, es un objeto apto para el estudio de las leyes del pensamiento y la acción del hombre. La principal tendencia de la cultura desde los orígenes a los tiempos modernos ha sido del salvajismo hacia la civilización. Cultura equivale pues a civilización.
- **Boas:** subraya el carácter particular de cada cultura. Cada cultura es el resultado de unas condiciones naturales e históricas que sin embargo no son determinantes.
- **Kroeber:** discípulo de Boas. Asegura que los fenómenos culturales responden a una lógica propia, donde el individuo no puede intervenir. La cultura es un fenómeno suprabiológico / superorgánico: trasciende la naturaleza humana.
- **Malinowski:** definición funcionalista- estructuralista. Cultura entendida como realidad sui generis. Todos los elementos de la cultura poseen una función que les da sentido y hace posible su existencia.
- **White:** definición simbólica de cultura. Para él, la cultura es el nombre de un tipo preciso o clase de fenómenos, es decir, las cosas y los sucesos que dependen del ejercicio de una habilidad mental, exclusiva de la especie humana, que hemos llamado simbolizante.
- **Levi-Strauss:** Definición estructuralista de la cultura. Según este autor, la cultura se describe como mensaje que se puede decodificar en sus contenidos y en sus reglas y que habla sobre la concepción del grupo social que la crea, habla de sus relaciones internas y externas.
- **Marx:** la cultura es un reflejo de la organización de los seres humanos frente a la actividad económica. Es además un medio para permitir el estancamiento de las desigualdades sociales.
- **Foucault:** Definición marxista. Cultura como encargada de mantener a la clase dominante en el poder y excluir a las otras clases del mismo.
- **White & Steward:** definición neoevolucionista. Cultura como producto de las relaciones de los seres humanos con su medio ambiente; énfasis en el carácter dinámico de la cultura.

Conceptos relacionados con la cultura.

- **Cultura hegemónica o dominante:** Cultura que expresa los valores centrales que comparte la gran mayoría de miembros de una comunidad cultural.
- **Subcultura:** Cuando un determinado grupo de personas presenta un conjunto de conductas y creencias distintivas, que lo diferencia de la cultura dominante.
- **Contracultura:** Roszak acuña el término en 1968. Son grupos sociales o subculturas que buscan el enfrentamiento abierto con la cultura hegemónica. El término surge en los Estados Unidos en los años 60 con autores como Ginsberg, Kerouac y Burroughs y en general con el movimiento hippie, cuya disconformidad con las normas y valores de la cultura dominante se extendería a numerosos sectores juveniles. Un ejemplo son las tribus urbanas (Michael Maffessoli): agrupamientos juveniles que otorgan importancia a simbolismos y rituales como modos de expresión de su identidad. Otro ejemplo son los grupos de ataque social (bandas delincuentes) y los grupos sociales alternativos.

Definiciones de valores sociales

- **Herman Lotze:** los valores no son, sino que valen.
- **Comte:** los valores son fundamento de consenso social y los valores principales de la sociedad industrial son el orden y el progreso.
- **Durkheim:** el niño recibe los valores concretos de su grupo primario (padres y familia) y los valores globales de la educación en la escuela. Su tesis doctoral se basa en la solidaridad y el valor social. Solidaridad como hecho moral.
- **Rokeach:** los valores son un tipo de creencias que llevan al sujeto a actuar de una manera determinada; son creencias que prescriben el comportamiento humano.
- **Garzón y Garcés:** son proyectos ideales de comportarse y de existir que se adecuan a las coordenadas histórico-sociales y que a la vez las trascienden.
- **García:** Valor es aquello que hace a una cosa digna de ser apreciada, deseada y buscada: son, por tanto, ideales que siempre hacen referencia al ser humano y que este tiende a convertir en realidades o existencias.
- **Camps:** los valores son algo adquirido hasta el punto de convertirse en hábito algo querido por la voluntad y que acaba siendo, asimismo, objeto de deseo.
- **Ibañez:** los valores representan todo aquello que satisface una tendencia, una aspiración, un deseo nuestro. Lo que conviene a nuestra naturaleza lo llamamos un bien o valor. Cada cual valora las cosas según sus actitudes personales y sus ideas. Cada individuo, pueblo y época histórica suelen tener determinados valores, que se convierten en una experiencia inevitable.

- **Rath:** los valores son una cualidad del ser, el elemento inspirador del comportamiento humano, las líneas conductuales que dirigen la vida.
- **Tajfel:** los valores, como conceptos fundamentales dentro del proceso de identidad personal, organizan una serie de contenidos que son representados cognitivamente en forma individual por las personas. Estos a su vez representan una parte importante de los conceptos que socialmente son compartidos y que ideológicamente están consolidados en el medio dentro del cual se desenvuelven. Los valores representan, por lo tanto, el eje central sobre el cual reposan los comportamientos básicos de los seres humanos y que determinan sus consecuentes conductas futuras.

Actitudes

DEFINICIONES

- **Allport:** la actitud es el estado de preparación o disposición mental o psicológica y neutral, que se organiza a través de la experiencia y que influye en la respuesta del sujeto. Es un estado mental y neutral de disposición para responder, organizado por la experiencia, directiva y dinámica, sobre la conducta respecto a todos los objetos y situaciones con los que se relaciona.
- **R. H. Fazio & D. R. Roskos-Ewoldsen:** las actitudes son asociaciones entre objetos actitudinales (prácticamente cualquier aspecto del mundo social) y las evaluaciones de esos objetos.
- **C. M. Judd:** Las actitudes son evaluaciones duraderas de diversos aspectos del mundo social, evaluaciones que se almacenan en la memoria.
- **Young:** se puede definir una actitud como la tendencia o predisposición aprendida, más o menos generalizada y de tono afectivo, a responder de un modo bastante persistente y característico, por lo común positiva o negativamente (a favor o en contra), con referencia a una situación, idea, valor, objeto o clase de objetos materiales, o a una persona o grupo de personas.
- **R. Jeffress:** la actitud es nuestra respuesta emocional y mental a las circunstancias de la vida.
- **W. I. Thomas & F. Znaniecki:** es la tendencia del individuo a reaccionar, ya sea positiva o negativamente, a cierto valor social.
- **D. Krech y R. S. Crutchfield:** una actitud puede ser definida como una organización permanente de procesos emocionales, conceptuales y cognitivos con respecto a algún aspecto del mundo del individuo.
- **Warren:** una actitud es una disposición mental específica hacia una nueva experiencia, por lo cual la experiencia es modificada; o una condición de predisposición para cierto tipo de actividad.
- **Droba:** una actitud es una disposición mental del individuo a actuar a favor o en contra de un objeto definido.

- **Rokeach:** puede definirse una actitud como una organización aprendida y relativamente duradera de creencias acerca de un objeto o de una situación, que predispone a un individuo en favor de una respuesta preferida. Desarrolla su denominada teoría sobre la figura y el fondo: la figura corresponde al objeto de la actitud y el fondo al entorno concreto. El comportamiento de una persona dependerá tanto de la figura como del fondo.
- **Solomon Asch:** las actitudes son disposiciones duraderas formadas por la experiencia anterior.
- **Edwin Hollander:** las actitudes son creencias y sentimientos acerca de un objeto o conjunto de objetos del ambiente social: son aprendidas; tienden a persistir, aunque están sujetas a los efectos de la experiencia; y son estados directivos del campo psicológico que influyen sobre la acción.
- **David G. Myers:** actitud es la reacción evaluativa, favorable o desfavorable, hacia algo o alguien, que se manifiesta en las propias creencias, sentimientos o en la intención.
- **Fishbein:** las actitudes son resúmenes valorativos de las diferentes creencias de una persona acerca de un objeto o concepto.
- **Jack H Curtis:** las actitudes son predisposiciones a obrar, percibir, pensar y sentir en relación a los objetos y personas.
- **Giancarlo:** la actitud es lo que nos impulsa a hacer algo.
- **Quintero y Bermúdez:** la actitud es una disposición de voluntad manifestada ante el mundo.
- **Wenddy Neciosup:** la actitud es tu postura para enfrentar las diversas situaciones de la vida, el rostro diario siempre lo das tú con tu actitud. Es necesario tener una actitud positiva frente a cada situación que se presente en nuestras vidas, por más difícil que sea.
- **Eduardo Moreno:** las actitudes son demostraciones concretas de sentimientos y percepciones adquiridas, proyectadas en personas, grupos u objetos.
- **Gino Germani:** una actitud se define como una disposición psíquica, para algo o hacia algo, disposición que representa el antecedente interno de la acción y que llega a organizarse en el individuo a través de la experiencia (vale decir, es adquirida) y resulta de la integración de elementos indiferenciados biológicos y de elementos socioculturales específicos.
- **Th. Ribot:** consideradas analíticamente, las actitudes son formas sin materia, sin contenido. No son más que un molde, pero que impone su marca a los estados de conciencia intelectual y afectiva.
- **Thurstone:** la actitud es algo aprendido y posee una gran carga afectiva. Son la suma de las inclinaciones, sentimientos, prejuicios, sesgos, ideas preconcebidas, miedos, amenazas y convicciones de un determinado asunto. Crea una escala de medida de la actitud a través de un continuo de ítems escalonados. Hay dos respuestas posibles de acuerdo o en desacuerdo. Por ejemplo escala de progresismo-conservadurismo. La escala Thurstone es una escala centrada en el estímulo o escala de intervalos aparentemente iguales.

- **Morales:** actitud como predisposición aprendida, no innata, y estable aunque puede cambiar, a reaccionar de una manera valorativa, favorable o desfavorable, ante un objeto.
- **A. Girod:** una actitud es esencialmente una conducta, el inicio que no es necesariamente acabada. En este sentido, la actitud es más dinámica y anuncia mejor las líneas del comportamiento que la opinión o la idea.
- **Buendía:** entendemos la actitud como predisposición aprendida, dirigida a un objeto, persona, o situación, que incluye dimensiones cognitivas, afectivas o evaluativas y, eventualmente, disposiciones propiamente conductuales.
- **C. G. Jung:** tener una actitud es estar dispuesto a una cosa determinada, aunque sea inconsciente; lo que significa: tener a priori una dirección hacia un fin determinado, representado o no. La disposición que es para mí la actitud consiste siempre en la presencia de una cierta constelación subjetiva, combinación determinada de factores o de contenidos psíquicos que determinan esta o aquella dirección de la actividad o esta o aquella interpretación del estímulo externo.
- **Campbell:** actitud como predisposición favorable o desfavorable hacia un objeto, persona o situación.
- **Rosenberg y Hovland:** actitudes como predisposiciones a responder a alguna clase de estímulo con cierta clase de respuesta. Modelo multidimensional de la actitud (elemento afectivo, cognitivo y conductual).
- **Petty y Cacioppo:** actitud como sentimiento general positivo o negativo hacia alguna persona, objeto o problema. Modelo unidimensional de la actitud. Actitud como afecto exclusivamente. Al componente cognitivo lo denominan *creencia* y al elemento conductual *intención conductual*.
- **Doob:** la actitud es una respuesta implícita, capaz de producir tensión, considerada socialmente significativa en el entorno social del individuo.
- **Triandis:** idea cargada de emotividad que predispone a una clase de acciones ante una clase particular de situaciones sociales.
- **Sherif:** conjunto de categorías del individuo para valorar el campo del estímulo que él ha establecido durante el aprendizaje de este campo en interacción con otras personas.
- **Krech:** actitud como sistema más o menos duradero de valoraciones tendentes a actuar en pro o en contra de un objeto social.
- **Newcomb:** la actitud es un modo de situarse a favor o en contra de determinadas cosas.
- **Klinger:** las actitudes son estructuras duradera y organizadas de creencias sociales que predisponen selectivamente a los individuos a pensar, sentir, percibir y creer en referentes u objetos del medio ambiente. Los referentes son conjuntos de cosas hacia las que puede ser dirigida una actitud. Las creencias son declaraciones o proposiciones que expresan presuntamente conocimiento, fe u opinión.
- **Vander Zanden:** una actitud es una tendencia o predisposición, adquirida y relativamente duradera, a evaluar de determinado modo a una persona suceso o situación y actuar en consonancia con dicha evaluación.

- **Katz:** actitud como predisposición para valorar de manera favorable algún símbolo, objeto o aspecto de la realidad. Asegura que las actitudes cumplen las siguientes funciones: 1. Función adaptativa, instrumental o utilitaria (las personas se esfuerzan en maximizar lo agradable y minimizar lo desagradable). 2. Cognitiva (las personas buscan el significado de sus creencias). 3. Defensiva del Yo (minimizando peligros externos y conflictos internos). 4. Expresiva de valores (función de expresión de la propia identidad).
- **Jiménez Burillo:** actitud como predisposición a actuar, aprendida, más o menos estable, dirigida hacia u objeto, persona o situación, y que incluye dimensiones cognitivas, afectivas o evaluativas y, eventualmente, propiamente conductuales. Todo ello organizado no caóticamente sino de una forma estructurada, sistemática, esto es, con unos elementos relacionados entre sí, de forma tal que el cambio en uno de ellos influye en los demás.

CONCEPTOS RELACIONADOS CON LA ACTITUD

- **Actitud automática o implícita:** las personas no somos necesariamente conscientes de estas actitudes. El origen de esas evaluaciones no puede identificarse. Por ejemplo, cuando una actitud se forma por mera exposición, el individuo no siempre es consciente de la formación. A veces, nos vemos influidos por factores externos sin advertirlo (valoramos mejor ciertos acontecimientos cuando el día es soleado). Efecto halo (Thorndike): la percepción de un determinado atributo lleva al perceptor a atribuir otros atributos que la persona percibida no presenta o no tiene. Las actitudes implícitas son rápidamente accesible a una persona y guían las conductas más espontáneas y se forman a través de procesos asociativos.
- **Actitud deliberada o explícita:** equivalente a la opinión; las personas son conscientes de estas actitudes. Son el resultado de un proceso proposicional y orientan la conducta en aquellos momentos en los que hay tiempo para pensar (Gawrosnski & Bodenhausen).
- **Actitud fuerte:** las actitudes fuertes tienen mayor probabilidad de influir la conducta de las personas. Son más extremas, accesibles, estables y resistentes. Además predicen mejor las conductas. Cuanto mayor es la elaboración mental, mayor es la fuerza de una actitud.
- **Actitud débil:** más ambivalente, se mantienen con menor seguridad y confianza.

INDICATIVOS DE LA FUERZA DE LA ACTITUD

- **Polarización:** se refiere a la dirección de la actitud: positiva, negativa o neutra.
- **Actitud ambivalente:** cuando una persona mantiene simultáneamente dos evaluaciones de signo opuesto hacia el mismo objeto (Thompson, Zanna, Griffin). Las actitudes ambivalentes producen disonancia cognitiva y por tanto angustia, y dejan de cumplir su función de orientar la conducta para tomar decisiones. Las actitudes ambivalentes son catalogadas como débiles. Si hay una fuerte ambivalencia, la persona tenderá a buscar más información sobre el objeto para poder polarizarse hacia un sentido u otro (Briñol).

- **Accesibilidad:** se refiere a la velocidad con la que una actitud viene a la mente de una persona, que afectará a su forma de interpretar la realidad.
- **Estabilidad:** se refiere a la capacidad de una actitud de mantenerse intacta frente a la presencia de información de signo contrario (información contraactitudinal). Si no cambia, hablaremos de una actitud fuerte.
- **Predicción de conducta:** las actitudes ambivalentes, poco extremas y poco accesibles no permiten saber qué hará una persona en una situación concreta. Una actitud (también llamada preconducta) si es fuerte puede predecir la actitud de una persona y una actitud es fuerte en la medida en que se haya adquirido a través de un proceso psicológico de alto esfuerzo (alta elaboración cognitiva). También hay determinadas situaciones que van a favorecer que las personas actúen en consonancia con sus actitudes.

En general, las sociedades individualistas favorecen que las personas actúen en consonancia con sus actitudes, mientras que las sociedades más colectivistas como las orientales reducen la relación entre actitud y conducta individual, favoreciendo comportamientos orientados al grupo (Markus & Kitayama), Según La Piere, en la conducta no solo intervienen actitudes sino también circunstancias, como los hábitos, las normas, los deseos, los intereses económicos y las necesidades.

ESCALAS DE MEDIDA DE LA ACTITUD

Medidas directas

- **Escala de clasificación de un solo ítem** (La Piere).
- **Escala de distancia social de Bogardus.** Intenta ordenar y establecer relaciones de distancia entre actitudes. Mide la voluntad de las personas para participar en contactos sociales con miembros de diversos grupos sociales (diferentes grupos étnicos y raciales). Se intentó medir la intensidad de prejuicios raciales.
- **Escala multiatributo de Ajzen y Fishbein.** Con aquellos objetos que requieren una evaluación compleja es necesario tener en cuenta no sólo lo que opina el sujeto del producto en sus diferentes dimensiones (creencia) sino qué valor le asigna a cada una de esas dimensiones (evaluación). Creencia (¿en qué medida tienen los objetos presentados una característica concreta?), Evaluación (¿Cómo de importante es que determinado tipo de objetos tenga una característica determinada?).
- **Método SAM (Self-Assessment-manikin) desarrollado por Bradley y Lang.** Es una escala no verbal en la que el sujeto selecciona su respuesta de entre varias imágenes para expresar su experiencia.

Medidas indirectas no intrusivas

- **Registros fisiológicos** (encefalogramas, actividad cerebral, electromiografía facial).
- **Pruebas proyectivas** (test de Apercepción Temática, Rorschach).

- **Métodos de observación conductual** como el contacto ocular, postura, parpadeo, distancia interpersonal (Dovidio).
- **Medidas de tiempo de reacción:** Test de Asociación Implícita (el sujeto debe clasificar las palabras en distintas categorías lo más rápidamente posible: por ejemplo, clasificar la palabra enfermedad en la categoría bueno o malo), Tarea de Evaluación Automática (el sujeto debe indicar si una palabra presentada hace referencia a algo positivo o negativo, por ejemplo, las palabras felicidad o puñalada. Esta medida se ha utilizado para estudiar actitudes raciales o prejuicios hacia personas de color. Se presentan estas palabras precedidas por ciertos estímulos- por ejemplo, fotografías de personas de raza blanca o negra – y se observa la velocidad con lo que las personas clasifican las palabras presentadas en las categorías positiva o negativa. Se ha observado, por ejemplo que contestaban más rápido a los adjetivos positivos cuando estos iban precedidos por fotografías de personas de raza blanca pero más rápido a los adjetivos negativos cuando estos iban precedidos de fotografías de personas de color).

TEORÍAS EXPLICATIVAS DEL CAMBIO DE ACTITUD O PERSUACIÓN

- **Teoría de la Disonancia Cognitiva:** Festinger. Cuando hay dos actitudes o creencias que están en conflicto, es decir, que son incongruentes, se produce una tensión que incita al individuo a generar creencias / actitudes nuevas con el fin de reducir esta tensión obteniendo una coherencia interna.
- **Teoría de la Acción Razonada:** Fishbein y Ajzen. La finalidad de esta teoría es predecir la conducta del ser humano. Aseguran que hay una actitud determinada hacia una conducta (factor personal) y una percepción de la presión social para cumplir o no una conducta (factor social). Creen que las personas llevarán a cabo una conducta cuando la evalúen positivamente y creen que los otros piensan que deberían hacerlo.
- **Teoría de la Probabilidad de Elaboración:** Petty y Cacioppo. Diferencian dos modos de persuasión. La ruta central: estudio intensivo de los argumentos. La ruta periférica: modo no argumental (por ejemplo, un modelo atractivo y sugerente). En realidad estas dos rutas son un continuo o continuum desde el alto nivel del procesamiento hasta el bajo nivel periférico con situaciones intermedias. Referirse absolutamente a dos rutas sería tener una comprensión obsoleta del modelo, la que existía en sus primeros años de formulación. Las variables no pueden ser definidas como claves centrales o periféricas a priori sino en función de la situación, por ejemplo, el crédito de una fuente podría ser considerado como central por muchas personas y el número de argumentos como periféricos.
- **Teoría del Procesamiento Improvisado:** las conductas surgen de las percepciones de los individuos del objeto de la actitud y la situación en la que se encuentra ese objeto. El grado en que estas actitudes guían las percepciones y las conductas hacia estos objetos dependerá de la accesibilidad de estas percepciones. Hicieron un estudio acerca de la latencia en el tiempo de respuesta respecto a una actitud e intención de voto y observaron que a mayor velocidad de respuesta, mayor percepción selectiva, mayor actitud y mayor consistencia conductual hacia el voto.
- **Modelo del Procesamiento Sistemático:** Hovland. El mensaje modificará las actitudes del sujeto si los argumentos promueven un cambio en sus creencias. Para este fin, la persona debe considerar que el cambio de actitud puede aportarle consecuencias

positivas. Cambio de actitud como proceso de aprendizaje, en el que se atiende y comprende la información, se acepta y se retiene luego en la memoria. La crítica a este modelo fue una correlación entre cambio de actitud y recuerdo de la información.

- **Modelo de los dos factores:** McGuire. Basado en el estudio de Hovland, añade el factor comportamiento (adopción de una conducta).
- **Teoría de la Respuesta Cognitiva:** Greenwald. El cambio actitudinal se debe a las cogniciones generadas ante el mensaje, el número de pensamientos generados y que el carácter de estos sea positivo o negativo será lo que determine el cambio de actitud. Se considera desde esta perspectiva la persuasión como un proceso de autopersuasión, ya que los pensamientos autogenerados son más importantes que aquellos generados desde fuera.
- **Teoría del Juicio Social:** Perloff, Oskamp, Millburn. La persona evalúa el contenido del mensaje, considera la discrepancia existente entre su propia actitud y aquella mostrada en la comunicación para aceptarla o rechazarla. La actitud previa es importante para valorar el impacto persuasivo. La actitud personal es pues el punto de anclaje de las categorizaciones que se realizan del objeto actitudinal.

SESGOS ACTITUDINALES

- **Sesgos de confirmación:** se define como tendencia a favorecer la información que confirma las propias creencias. Recuerdo y percepción de información de manera sesgada, es decir, errónea. Este sesgo aumenta con contenido emocional y en aquellas creencias profundamente enraizadas.
- **Polarización de la actitud:** cuando personas con puntos de vista opuestos interpretan nueva información de un modo sesgado, sus puntos de vista pueden llegar a separarse más.
- **Persistencia de creencias desacreditadas:** Paradigma del informe. Los sujetos examinan pruebas falsificadas de una hipótesis, se mide su cambio de actitud y después se les dice que esas pruebas eran ficticias. Parece que al menos una parte de la creencia inicial se mantiene a pesar de la completa refutación.
- **Preferencia por la información primaria:** se consideran con mayor peso aquella información que aparece primero, aun en ocasiones cuando el orden de presentación es irrelevante (si se describe a alguien como guapo, simpático, elegante, envidioso y vago, la impresión será más positiva que si se presentan primero las palabras: envidioso y vago).
- **Correlación ilusoria entre eventos:** es la tendencia a ver correlaciones inexistentes en un conjunto de datos.

Estereotipos y prejuicios

DEFINICIONES

- **Miller:** los estereotipos son formas inferiores de pensamientos porque no coinciden con la realidad, obedecen a una motivación defensiva, tienen un carácter de sobregeneralización, son rígidos y vinculados al egocentrismo.

- **Brigham:** los estereotipos son generalizaciones hechas sobre un grupo étnico concernientes a la atribución de rasgos, que es considerada como injustificada por un observador. Los estereotipos serían entonces la racionalización o la justificación necesaria debido al rechazo y la hostilidad que un individuo siente hacia el exogrupo.
- **Ángel Gómez Jiménez:** los estereotipos son creencias compartidas sobre un grupo que sirven como ahorro de energía para explicar la realidad social.
- **Montes Berges:** asegura que el prejuicio, como otras actitudes, se compone de tres elementos: cognitivo (creencias), afectivo (emociones y comportamental (conducta).
- **Ashmore:** prejuicio como actitud negativa hacia un grupo socialmente definido y hacia cualquier persona percibida como miembro de ese grupo.
- **Kleining:** prejuicio como falseamiento negativo de la realidad.
- **Stroebe & Insko:** el estereotipo equivale a una creencia u opinión y el prejuicio a una actitud negativa hacia un grupo. Aseguran que hay una evidencia que indica la existencia de una relación entre la actitud hacia un determinado grupo y la evaluación de los rasgos atribuidos a él.
- **Vinacke:** los estereotipos son la expresión y racionalización de un prejuicio, aunque también pueden no expresar para nada un prejuicio.
- **Endogrupo=** unidad social con la que se identifica un individuo o de la cual forma parte. (Vander Zanden).
- **Exogrupo=** unidad social con la que no se identifica un individuo o de la cual no forma parte (Vander Zanden).
- **Prejuicio de endogrupo.** Tendencia a tener opiniones más favorables sobre los miembros de nuestro grupo. Etnocentrismo y grupocentrismo.
- **Prejuicio de exogrupo.** Tendencia a rechazar a los miembros de grupos a los que no pertenecemos. Xenofobia y racismo.

CONDICIONES QUE DEBILITAN LOS PREJUICIOS

- Metas supraordenadas con miembros del exogrupo.
- Contacto repetido, recurrente e íntimo con miembros del exogrupo del mismo status o de un status superior.
- Clima social favorecedor de la debilitación del prejuicio.
- Contacto agradable con miembros del exogrupo.

CONDICIONES QUE FORTALECEN PREJUICIOS

- Competitividad entre grupos por recursos limitados.
- Contactos con exogrupo desagradable.
- Cuando los miembros del exogrupo con los que contacta tengan menos status.

- Alta frustración durante el contacto con exogrupo.

LAS ACTITUDES DE LA PERSONALIDAD AUTORITARIA: LA XENOFOBIA Y EL DOGMATISMO

- **R. Christie:** habla de lo que denomina maquiavelismo y desarrollan una prueba llamada Mach-IV que consta de veinte ítems dirigidos a averiguar el grado de maquiavelismo, definido como con marcada tendencia a engañar y manipular a otros, sumiso a la autoridad, desprecio por los inferiores.
- **D. Krech:** define al líder autoritario: él es el único que toma las decisiones en el grupo, es arbitrario a la hora de imponer sanciones o premios. Dado que el destino de los miembros del grupo está en sus manos, aumenta la sensación de su liderazgo. Impide la comunicación en el grupo.
- **Stewart & Hoult:** proponen la Teoría de Alcance Medio. Aseguran que el grado de autoritarismo de una persona está en relación inversa al número de roles que es capaz de utilizar; que el autoritarismo es una actitud aprendida en la socialización donde no han aprendido a ponerse en el lugar del otro; que las personas autoritarias suelen ser mayores de edad, de bajo nivel educativo, miembros de minorías en desventaja, provenientes de zonas rurales y que profesan religiones dogmáticas.
- **Rokeach:** escala de D de dogmatismo que también incluye personalidades autoritarias de izquierdas. Dogmatismo como mecanismo de defensa. Describe a los dogmáticos (alta puntuación en escala D) como con baja tolerancia a la frustración, inmaduros, conformistas, estereotipados, impacientes, intolerantes.
- Punto de vista eclesiástico del dogmatismo:
 - o Realismo ingenuo: se acepta que ciertas cosas existen sin que se busquen pruebas de ello; se confía en su verdad absoluta.
 - o Confianza doctrinaria: no se buscan pruebas porque se confía en la verdad absoluta de la doctrina.
 - o Ausencia de reflexión crítica: absoluta sumisión a una determinada creencia.
- **La declaración y el Programa de Acción de Durban:** documento integral y orientado a la acción que propone medidas concretas para combatir el racismo, la discriminación racial, la xenofobia y las formas conexas de intolerancia. Durban es una ciudad en Sudáfrica. Según sus propias palabras:

La Declaración y el Programa de Acción de Durban consagran el firme compromiso de la comunidad internacional para combatir el racismo, la discriminación racial, la xenofobia y las formas conexas de intolerancia en el plano nacional, regional e internacional. El hecho de haber reconocido que ningún país puede considerarse exento de racismo, que el racismo es una inquietud mundial, y que para combatirlo se debe emprender un esfuerzo universal, constituye un logro importante. Aunque la Declaración y el Programa de Acción no son vinculantes en el ámbito legal, el documento tiene un fuerte valor moral y constituye la base para los esfuerzos en el ámbito de la defensa de causas a nivel mundial.

Los grupos sociales

Veamos algunas definiciones adicionales a las que ya habíamos contemplado de los grupos sociales:

- **Salvador Giner:** grupo como conjunto de personas entre las que se produce durante cierto tiempo un proceso de interrelación consciente.
- **Ely Chinoy:** grupo como número de personas cuyas relaciones se basan en un conjunto de papeles y estatus interrelacionados, que comparten ciertos valores y creencias y que son lo suficientemente conscientes de sus valores semejantes y sus relaciones recíprocas, siendo capaces de diferenciarse a sí mismas frente a otras.
- **Vanden Zanden:** define el grupo como dos o más personas que comparten un sentimiento de unidad, ligados a pautas de interacción social relativamente estables.

CONCEPTOS RELACIONADOS CON LOS GRUPOS SOCIALES: MULTITUD / MASA

- **Spinoza:** la multitud es un existir político.
- **Hobbes:** adopta una posición anti-multitud, ya que cree que rehúye la unidad política, es rebelde y no obedece. Asegura que la multitud tiene una unidad emocional mientras que el público se organiza para dar una respuesta razonada a un asunto determinado.
- **Park:** multitud y público tienen en común que ambos son mecanismos de adaptación social, crean nuevas entidades sociales. La multitud y el público no son grupos formalmente organizados, sino un estado preliminar empírico en el proceso de formación de un grupo.
- **Negri & Hard:** la multitud es activa, parte de lo común, su acción se funda en la identidad y se gobierna a sí misma.
- **Borón:** la multitud es un fenómeno por definición efímero, fugaz, a pesar de lo cual algunos análisis profundamente equivocados de la izquierda han elevado a la multitud como la nueva fuerza que derribará el capitalismo.
- **Blumer:** define público para referirse a un grupo que está a) enfrentado por un asunto. B) dividido en su idea de cómo enfocar ese asunto y c) aborda la discusión del asunto. Es un grupo sin forma y su tamaño varía. Un público se puede transformar en multitud bajo ciertas condiciones de excitación emocional. Diferencia cuatro tipos de multitudes:
 - o *Casuales* (bajo sentimiento de unidad entre los miembros, prácticamente ningún tipo de interacción entre ellos, centros comerciales, grupo de gente que se junta en la calle después de un accidente).
 - o *Convencionales* (se juntan de manera planificada y participan, por ejemplo, un funeral, conferencia, concierto. No hay contacto o interacción entre los miembros, pero si ciertas normas reconocidas).
 - o *Expresivas* (eventos con claros contenidos emocionales, partidos de fútbol, concentraciones políticas, ceremonias religiosas. Estos grupos no tienen una organización tan formal como los convencionales y en ocasiones se forman

conductas que en otra circunstancia no serían bien vistas, como por ejemplo, llorar, gritar o pelearse).

- *Activas* (envuelven conductas violentas y destructivas, son emocionalmente intensas, conductas incontrolables, se violan normas culturales y legales, violencia física y daños a la propiedad: hinchas de futbol, linchamientos. En ocasiones una multitud expresiva se puede convertir en una activa en poco tiempo).
- *Grupos de protesta*. Algunos autores añaden esta quinta categoría a las descritas por Blumer. Son multitudes envueltas en una variedad de acciones tales como huelgas, manifestaciones, ocupaciones de locales, boicots, marchas y desfiles.
- **Brown**: diferencia entre multitudes activas (expresivas, adquisitivas, evasivas y agresivas) y pasivas (casuales, intencionales, recreativas y buscadoras de información).
- **Storkel**: diferencia tres tipos de multitudes:
 - Organizadas de antemano, por tanto, racionalmente planeadas y con cierta estructura, objetivos, normas y duración (ejemplo, una manifestación).
 - Multitudes convencionales: (no hay líder pero si ciertas normas de comportamiento).
 - Multitudes espontáneas (ni líder, ni normas).
- **Munne**: diferencia entre:
 - Masas disgregadas: se forman azarosamente, interacción social mínima entre los miembros, forma más elemental de la masa.
 - Masas congregadas: individuos reunidos debido a un interés mutuo (por ejemplo, cuando hay un accidente y las personas se paran), interacción entre las personas, la conducta de los individuos se polariza.
- **Brown**: dentro de las masas congregadas diferencia entre:
 - Turbas: tienen un carácter activo y violento. Se clasifican en agresivas (motín, linchamiento, agresividad dirigida contra alguien, centrípeta), evasivas (huidas de un lugar para evitar daños, centrífuga), adquisitivas (personas congregadas atraídas por la codicia, por ejemplo, black Friday, rebajas, centrípeta) y expresivas (también denominadas gozosas u orgiásticas, centrífuga).
 - Público: tienen un carácter pasivo y ordenado. **Young** habla de tres tipos: buscadores de información, de recreación y de conversión.
- **Young**: diferencia entre masa y público. Masa: amontonamiento de una cantidad considerable de individuos alrededor de un punto de atención. Subraya la alta emocionalidad, sugestionabilidad, difuminación de la responsabilidad, contagio emocional. Público: mantienen conducta expectante.
- **Tonnies**: diferencia entre Gemeinschaft (comunidad en alemán): relaciones emocionales fuertes, informales, tradicionales, es la solidaridad mecánica de Durkheim y Gesellschaft

(sociedad en alemán): prevalece el interés individual sobre el comunal, relaciones secundarias, impersonales, formales. Similar a la solidaridad orgánica de Durkheim.

CONCEPTOS RELACIONADOS CON LOS GRUPOS SOCIALES: MUCHEDUMBRE.

La muchedumbre se diferencia de la multitud en que es un concepto más restringido (multitud no es siempre una muchedumbre, pero la muchedumbre es siempre una multitud), tiene un objetivo común previsto, posee cierta identidad y se puede observar determinada interrelación entre los individuos, tiene una naturaleza de identidad única.

Los roles sociales

- **Newcomb:** define el rol como conjunto de expectativas de conducta que se atribuye a cada posición social.
- **Linton:** es el aspecto dinámico del estatus. Es el conjunto de actividades normativas efectuadas por un sujeto dentro de un grupo social.

TIPOS DE ROLES

- **Roles de no implicación:** también llamados roles nominales.
- **Rol de implicación ocasional:** son papeles que llevamos a cabo de manera esporádica y con poco afecto.
- **Rol de acción ritual:** son papeles que se ejerce con mayor implicación personal y emocional.
- **Rol de interpretación:** alta implicación emocional, pero al margen de la identidad personal.
- **Rol hipnótico:** alta e intensa implicación emocional y personal, limitado en el tiempo.

CONFLICTO DE ROLES Y SU RESOLUCIÓN

- **Conflicto interrol:** persona sometida a expectativas incompatibles cuando tiene que llevar a cabo dos o más roles enfrentados.
- **Conflicto intrarrol:** contradicciones dentro de un mismo rol.
- **Sarbin & Alien:** resolución:
 - o **Atención selectiva:** el individuo no cambia su entorno, únicamente su conocimiento sobre él. No atiende a determinadas señales del medio, o desarrolla el mecanismo de defensa del asilamiento o compartimentalización (cuando un individuo compartimentaliza sostiene dos o más ideas, actitudes o comportamientos que están esencialmente en conflicto sin reconocer la contradicción).
 - o **Cambio de actitudes y creencias acerca de los roles.** Cambia la interpretación de la realidad y se resta importancia a uno de los roles.

- **Abandono del campo de acción:** abandono real o a través de mecanismos de evasión.
- **Prolongación de situación de tensión y mala adaptación.**
- **Linton:** estatus social = lugar que un individuo ocupa en un sistema determinado y en un momento dado. Es el rango que uno ocupa en el sistema social en función de los atributos que posea (valores sociales). El rol es el papel que uno ocupa en la sociedad y el estatus es el valor adjudicado a este papel. El rol se desempeña mientras que el estatus se ocupa. El rol es normativo mientras que el estatus es valorativo. La discrepancia de estatus aparecerá cuando el individuo se sienta infravalorado en su función social.
- **DuBois:** diferencia entre:
 - **Personalidad modal:** producto de la acción de las fuerzas culturales sobre la estructura de base común a toda la humanidad. Es una personificación de la cultura.
 - **Personalidad ideal:** todas las manifestaciones de rol y estatus, se dirigen hacia el ideal de los valores, normal y rasgos de una cultura determinada.

CONFLICTO INTERGRUPAL

- **Le Bon:** la teoría de la mente grupal. El individuo se deshumaniza en el grupo y pierde su racionalidad; esto le hace saltarse las normas y liberar sus instintos destructivos.
- **Zimbardo:** teoría de la desindividualización. El individuo pierde su identidad en el grupo y su conducta se vuelve irracional y regresiva y se pierden los controles sociales.
- **Sherif:** las actitudes hacia el exogrupo cambian y se radicalizan cuando se enfrentan a tareas en las que compitan por recursos limitados. Surge así el prejuicio y el estereotipo y el conflicto intergrupal (conflicto de intereses). El conflicto y la hostilidad intergrupal disminuye y se disuelve al introducir metas supraordenadas.
- **Bogardus:** propone el concepto de distancia social que mide el grado de cercanía o alejamiento que sentimos hacia otros grupos sociales. A mayor distancia, mayor prejuicio. Existen dos vertientes: intragrupal: grado de compromiso del sujeto con su propio grupo. Intergrupal: distancia entre dos o más grupos. Será horizontal si la distancia es entre grupos del mismo estatus social y vertical si es la distancia entre grupos de distinto estatus social.
- **Levi Moreno:** psiquiatra rumano. Habla del átomo social como la unidad más pequeña que puede existir entre dos seres humanos. A través de ellos los individuos se sienten atraídos o rechazados hacia alguien. Los grupos humanos son complicadas redes de átomos sociales. Para estudiar la estructura socioafectiva propone el denominado test sociométrico.

CAMBIO DE ROL SOCIAL

- **David Lerner:** estudia y acuña el término empatía, a la que describe como movilidad psíquica; la empatía es un multiplicador de movilidad social, ya que amplían la identidad del individuo, haciéndole capaz de identificarse con aspectos novedosos de su ambiente. Los individuos dentro de la sociedad tienen que adaptarse y adoptar diversos roles que van variando.
- **Lerner & Simmons:** definen la denominada *Creencia en un Mundo Justo*: cada persona obtiene lo que se merece y se merece lo que obtiene. Cuando el sujeto no merece el sufrimiento provoca pena y compasión, si se piensa que lo merece indiferencia e insensibilidad.
- **Homans & Blau, Thibaut & Kelley:** describen la denominada Teoría del Intercambio Social: las relaciones humanas se forman a través de un análisis de costes y beneficios (recompensas) y la comparación con alternativas. Es el socioconductismo.
- **Adams & Walster:** proponen la Teoría de la Equidad. Surge en el ámbito empresarial; la estructura de equidad en el trabajo está basada en la percepción de proporción entre las contribuciones hechas por el empleado y los resultados obtenidos.
- **Rawls:** habla de la Teoría de la Justicia: El estado solo garantizará una libertad igual a todos los ciudadanos si posibilita que todos tengan las mismas oportunidades para acceder a cualquier puesto de responsabilidad en la sociedad, concediéndole más al que menos tiene.

Comunicación social

- **Bavelas:** centra su atención en estudiar las estructuras de comunicación, describiendo cuatro estructuras principales (círculo, rueda, cadena y todos los canales) y concluyó que las redes más centralizadas eran más eficaces en tareas rutinarias mientras que una red descentralizada (el círculo) era mejor para tareas que requerían innovación.
- **Leavitt:** estudia la eficacia comparativa de la rueda y el círculo. La rueda es más eficaz en tareas que requieren que el sujeto conozca la información.
- **Shaw:** asegura que las estructuras descentralizadas son las eficaces para problemas simples.
- **Collin & Taven:** creen que es muy arriesgado generalizar situaciones de laboratorio.

Rumores

- **Allport & Postman:** el rumor es una afirmación general que se presenta como verdadera, sin que existan datos concretos que permitan verificar su exactitud. Propone estudiar los rumores de manera matemática: (rumor) es proporcional a (importancia) x (ambigüedad). Hablan de tres procesos de transmisión y transformación del rumor:
 - o **Nivelación:** se olvida o se reprime la memoria de ciertos atributos. Solo se llega a conservar el 30% del total del original.

- **Acentuación:** se retienen o recuerdan ciertos elementos que se convierten en asuntos centrales.
- **Asimilación, elaboración o reconstrucción:** se agregan atributos congruentes con el asunto central.
- **Shibutani:** los rumores son noticias improvisadas resultantes de un proceso de deliberación colectiva, a partir de un hecho importante y ambiguo.
- **Knapp:** es una declaración destinada a ser creída, y se difunde sin verificación oficial.
- **Rosnow:** es una proposición no verificada que está en general circulación.
- **Peterson:** es un informe o explicación no verificada, que circula de persona a persona y se refiere a un objeto, acontecimiento de interés público. Efecto bola de nieve: se propagan varias versiones más o menos concordantes.
- **Rouquette:** el rumor no es un simple fenómeno, sino un modo de comunicación, una manera de constituirse, diferenciarse y mantenerse los grupos.
- **La Piere:** las leyendas son rumores cristalizados.

Temas recurrentes de los rumores:

- El complot clandestino para tomar o retomar el poder.
- Las penurias o racionamientos provocados artificialmente.
- El miedo a los extranjeros y a las minorías mal integradas culturalmente.
- Las enfermedades, los vicios privados y el enriquecimiento fraudulento de los poderosos.

Funciones de los rumores:

- Función catártica. Descarga de emoción.
- Justificación y explicación de la emoción. Se valida socialmente una emoción.
- Búsqueda de una explicación. Conocimiento.
- Pragmática. Se justifica una acción colectiva.
- Excitación estética. El rumor rompe la rutina.

Características de los rumores:

- Falta de verificación.
- Mensaje distorsionado.
- Satisfacen emociones.
- Se asocian a situaciones de trauma social.
- Comunicación informal.



OPOMANÍA
TU WEB DE OPOSICIONES