PSICOLOGÍA SOCIAL

Prof.: Carmen Serrano Santos

Asignatura: Psicología

2º Bachillerato

OBJETO DE ESTUDIO

CÓMO FUNCIONAN LOS GRUPOS HUMANOS

COMPRENDER Y EXPLICAR DE QUÉ MANERA LOS **PENSAMIENTOS**, LOS **SENTIMIENTOS** Y LOS **COMPORTAMIENTOS** HUMANOS ESTÁN RELACIONADOS E INFLUIDOS POR UN GRUPO

SOCIOLOGÍA / PSICOLOGÍA SOCIAL

SOCIOLOGÍA

- funcionamiento de un grupo teniendo en cuenta aspectos económicos, culturales, políticos, históricos…

PSICOLOGÍA SOCIAL

- funcionamiento de un grupo teniendo en cuenta aspectos psicológicos. Su ámbito de aplicación estaría en cualquier relación que exista entre un individuo y un grupo (ámbito escolar, clínico, empresarial)

CONCEPTOS FUNDAMENTALES

- Cohesión grupal
- Grupo de pertenencia/referencia
- Normas sociales: tendencia a la conformidad
- Percepción social: estatus y rol. Rol sexual.
- Estereotipos y prejuicios
- Actitudes
- Teoría de la disonancia cognitiva
- Dinámica de grupos: leyes
- Liderazgo
- Cooperación y competencia

NECESIDAD DE PERTENENCIA GRUPAL

- Personas: seres sociales por naturaleza. Necesidad de pertenencia a un grupo con el que nos mostramos solidarios, leales y cooperadores

Cohesión grupal: fuerzas que la determinan ➔ atracción interpersonal, identificación con los objetivos del grupo y distribución de roles. Incrementa la satisfacción de sus integrantes

Grupo de pertenencia: el individuo forma parte de él (familia, ciudad…)
Grupo de referencia: el individuo se identifica con él, le sirve de modelo

AMBOS PERMITEN LA **COMPARACIÓN SOCIAL**

NORMAS SOCIALES

Criterios o pautas no escritas según las cuales funciona el individuo en un determinado grupo: le indican cuál es la conducta apropiada

CONFORMIDAD: cambio de conducta del individuo hacia las normas del grupo (presión social)

EXTREMO DE LA CONFORMIDAD: sumisión ciega, obediencia sin condiciones (sectas)

PERCEPCIÓN SOCIAL

- Manera como nos vemos en el grupo, analizamos e interpretamos a las personas que nos rodean = **percepción de grupos** (dos o más personas que comparten un sentimiento de unidad y donde existe una relación de influencia mutua)

- **Estatus** = reconocimiento por parte el grupo de la posición social que ocupa una persona (ingeniero, profesor, mecánico…)

- **Rol** = Comportamiento que el grupo espera de cada uno de sus miembros

Todos tenemos más de un rol y de un estatus (hijo/alumno/jugador de un equipo…) y respondemos a las expectativas del rol conforme a nuestras características de personalidad. Búsqueda de un desempeño congruente.

El rol va asociado al estatus: a cada estatus le corresponde un rol.

ROLES SEXUALES E IDENTIDAD SEXUAL

Cada sexo tiene establecidas unas funciones sociales, éstas varían según las diferentes culturas.

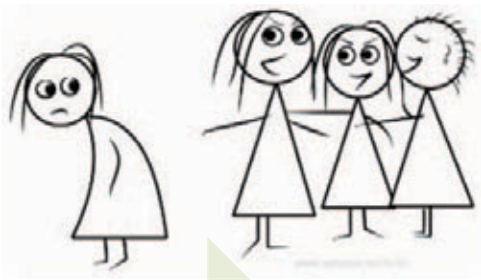
Modelo de rol sexual masculino: persona ambiciosa, valiente, competitiva, independiente, con control emocional, realista…

Modelo de rol sexual femenino: emocional, dependiente, tendente a la fantasía y la ensoñación, preocupada por satisfacer a los que la rodean…

En la sociedad actual, estos rasgos basados en el sexo se están modificando gracias a los nuevos movimientos sociales que promueven la igualdad, la incorporación de la mujer al mundo laboral y nuevos modelos de organización familiar.

ESTEREOTIPOS Y PREJUICIOS

Maneras más habituales de clasificar y valorar los grupos



Estereotipos

- Generalizaciones que nos dicen cómo son los grupos (asociaciones a rasgos personales: gallegos, andaluces, vascos…)
- Crean una imagen excesivamente uniforme y a olvidarnos de las diferencias individuales.

Prejuicios

- Evaluación positiva o negativa de un grupo social y de todos sus integrantes por el simple hecho de formar parte de él. Es un juicio de valor a partir de un estereotipo (sudaca, moraco…)
- Conllevan discriminación (perjudicar a un grupo y favorecer a otro)

Los medios de comunicación influyen en la creación y difusión de estereotipos, prejuicios y discriminaciones.

LAS ACTITUDES

Actitud: tendencia a actuar, de una manera más o menos constante, ante unos hechos determinados.

Condicionan nuestra actuación. Antes de una conducta hay una actitud previa.

Todas las actitudes **pueden modificarse**. A mayor credibilidad del emisor, mayor probabilidad de que se dé un cambio de actitud.

TEORÍA DE LA DISONANCIA COGNITIVA

Las personas nos sentimos incómodas cuando mantenemos simultáneamente creencias contradictorias o cuando nuestras creencias no están en armonía con lo que hacemos. Es la **existencia de dos ideas psicológicamente contrarias** que ponen a la persona en un dilema.

Según la teoría de la disonancia cognitiva, las personas que se ven en esta situación se ven obligadas a tomar algún tipo de medida que ayude a **resolver la discrepancia** entre esas creencias o conductas contradictorias.

LEON FESTINGER (1957)

Para disminuir esta disonancia se buscan diferentes argumentos con el objetivo de llegar a cierta coherencia que la justifique.

Las personas **necesitamos ser congruentes con nosotras mismas y justificar nuestras acciones** incluso cuando las hemos realizado sin razón alguna o cuando desconocemos los motivos.

Lo peor es que esta tendencia a dar explicaciones de lo que hacemos acaba convirtiéndonos en esclavos de lo que ya hemos hecho, de unas elecciones que, de haberlo pensado, tal vez no hubiésemos realizado.

DINÁMICA DE GRUPOS

Disciplina de la psicología social que estudia:

- Las relaciones entre los miembros del grupo, conducta de cada persona en el grupo y relaciones entre grupos.

Origen del grupo:

- mismo espacio físico (clase)
- satisfacción de necesidades materiales o afectivas (familia, empresa)
- compartir sentimientos (amigos)
- compartir características semejantes (partido político)

Leyes que rigen el comportamiento grupal:

- **La evaluación**: actitud crítica constante. Valoración del cumplimiento de expectativas.
- **La cohesión:** sentimientos de vinculación fortalecidos por la valoración positiva de los miembros y la existencia de un enemigo común.
- **El cambio de rol:** según cambian expectativas del grupo.
- **El universo simbólico:** conjunto de rituales, símbolos, vestimenta, canciones…

LIDERAZGO

LÍDER

Figura que influye sobre los otros componentes del grupo y sobre las actitudes de éste.

Aporta los recursos para que el grupo alcance sus objetivos. Ello le comporta más prestigio y estatus.

Líder situacional

Actúa según el contexto del grupo de cada momento, tiene en cuenta relaciones entre los miembros, trata a cada uno según su personalidad y rol dentro del grupo.

COOPERACIÓN Y COMPETENCIA

Modelos de relación entre grupos:

cooperación/ enfrentamiento

Competitividad:

causa más frecuente de conflicto entre grupos. Existe una mayor competitividad en los grupos que en los individuos.

Teoría realista del conflicto:

el origen del conflicto está en la lucha por recursos materiales escasos pero importantes. Ante este conflicto se pide a cada miembro lealtad incondicional y disciplina: mayor fuerza del líder.

Hay tres grupos de personas:

los que hacen que las cosas pasen;
los que miran las cosas que pasan y
los que se preguntan qué pasó.

Konrad Lorenz