



## CAPITULO 1: INTRODUCCIÓN

### 1. PANORAMA HISTÓRICO

#### Años Iniciales (1885-1934)

**LeBon** (1897) – Estudio de la conducta de las personas en grupos y multitudes

**Tarde** (1890) – Estudio de la “influencia”

**Triplett** (1897) – Estudio del efecto que la presencia de otras personas tienen sobre el rendimiento individual.

**Ross y McDougall** (1908) – Crearon importantes manuales sobre psicología social.

**F.H. Allport** (1924) – También creó un manual importante.

**Thurstone** (1928) – Iniciador del estudio de las actitudes y su medición.

#### Periodo de Madurez (1935-1945) (periodo de psicólogos europeos emigrando a EEUU)

**Kurt Lewin** – “Interaccionismo” (la conducta es el producto de la persona por la situación). Contribuye a la consolidación de la psicología social experimental con trabajos importantes sobre liderazgo, climas sociales, dinámica del grupo, etc.

**Murphy y Murphy** (1931) – Libro “Psicología Social Experimental”

**Sherif** (1936) – Surgimiento de normas sociales como resultado de la interacción grupal.

Puntos a destacar:

- Creación del Movimiento “**Cultura y personalidad**” (influencia de Freud)
- Fundación **SPSSI** (Sociedad para el Estudio Psicológico de las Cuestiones Sociales)

#### Rápida expansión (1946-1969) (estudio sobre comportamientos nocivos e inhumanos)

**Adorno, Frenkel-Brunswick, Levison, Sanford (1950)**: “La personalidad autoritaria”

**Asch** (1952): Estudios sobre la resistencia a la presión de la mayoría.

**Milgram** (1963-1964): Estudios sobre la obediencia a la autoridad

**Hovland** (1953): Estudios sobre los efectos de la comunicación y la propaganda.

**Festinger** (1957): Introduce la importantísima idea de “disonancia cognitiva”.

**Berkowitz** (1969): Estudio de la violencia y la agresión.

**Darley y Latané** (1968): Estudio del altruismo

**Berscheid y Walster** (1974): Estudio del amor romántico

**Thibaut y Kelley** (1959): Estudio de la conducta grupal

**Homans** (1961): Estudio de la conducta grupal

#### Crisis y reevaluación (1970 - actualidad)

Este apartado me deja un poco perplejo. Habla que la crisis fue sobre todo, de confianza, y achacada a problemas de etnia y género. Lo que no me queda claro es si la crisis se produjo en el campo del estudio psicológico o en la sociedad. El libro no ofrece más datos, quizá más adelante lo explique un poco más en detalle.

Franzoi (2000), Páez, Valencia, Morales, Ursua: Trataron temas referentes a la crisis.

En este periodo el proceso de **atribución** (búsqueda de las causas del comportamiento) evolucionó a **cognición social** (cómo las personas piensan sobre los demás y sobre el mundo en general). En este periodo se produce una gran **expansión geográfica** y



## CAPITULO 1: INTRODUCCIÓN

**especialización** de las disciplinas (Psicología Social del Derecho, de la Salud, de la Educación, etc.).

Resumen:

- La Psicología Social evoluciona en estrecha relación con los conflictos sociales y el cambio social.
- Analiza cómo la conducta de las personas cambia dentro de los grupos y cómo las personas se influyen mutuamente.
- Se ha expandido por todas las regiones del mundo y se ha consolidado en la mayoría de ellas.

## 2. DEFINICIÓN DE PSICOLOGÍA SOCIAL

La más extendida es la definición de G.W. Allport:

“Un intento de comprender y explicar cómo el pensamiento, el sentimiento y la conducta de las personas son influenciados por la presencia real, imaginada o implícita de los otros”

La influencia es **bidireccional**: La persona no es sólo objeto de la influencia, sino que también responde a ella y esta respuesta influye a su vez en los otros. Se produce una especie de ciclo de influencia entre la persona y su ambiente.

**Franzoi** (2000): “La tarea de la Psicología Social es el análisis y comprensión de la conducta de la persona desde la consideración simultánea de dos factores fundamentales: sus estados psicológicos internos y los aspectos de su contexto social”.

La presencia de los otros (parece el título de una película española...)

A partir de la definición de G.W. Allport se establecen 3 tipos de presencias:

**1. Presencia real (o presencia física):** La persona se ubica en el mismo espacio físico que los otros. Hay situaciones diferentes:

- Persona que actúa delante de una audiencia: Esta situación incide en el rendimiento de las personas, a veces lo facilita y otras lo empeora.
- Co-actuación: (gente en una sala haciendo spinning): La persona realiza cierta actividad al mismo tiempo que otros que realizan la misma actividad. Esta situación tiene efectos motivadores.
- Interacción: (Equipo ciclista en una carrera). Interactúan para conseguir un objetivo que es ganar la carrera. La persona debe adoptar decisiones acerca de cooperar o competir, ayudar o agredir etc.

**2. Presencia imaginada:** Tiene que ver con la representación que la persona se hace de los otros. Dos conceptos importantes de este tipo de presencia son:

- El “manejo de la impresión”: Las personas son conscientes de lo importante que es la primera impresión.
- El “qué dirán”: Relacionada con la anterior. Modificamos nuestra conducta en función de los juicios que imaginamos los demás emitirán sobre ella. (el qué dirán es una enfermedad muy común en los pueblos...por lo menos en el mío... 😊)



## CAPITULO 1: INTRODUCCIÓN

**3. Presencia implícita:** No es necesaria la presencia física ni imaginada de los otros. Basta con que lo estén las normas sociales pertenecientes a ese grupo. En muchas ocasiones la presencia implícita penetra en la misma presencia física. **Ejemplo:** Conocemos a un extraño en el gimnasio (presencia física) y lo tratamos de un modo coloquial e igualitario, exactamente como esperaríamos ser tratados nosotros en una situación similar (presencia implícita) sin embargo, nuestra manera de tratarlo puede cambiar radicalmente si de repente descubrimos que se trata del propietario de una importante multinacional.

Curioso señalar el **motivo “Harum al-Raschid”**: Se trataba de un rico califa de Bagdad que solía disfrazarse de artesano o mercader para recorrer la ciudad y obtener importante información que de otra manera no podría obtener.

Nota: La presencia implícita modula también la presencia imaginada.

### 3. PSICOLOGÍA SOCIAL Y PROCESOS

Todo este apartado parece más una introducción que otra cosa ya que el libro hace referencia a que se verá todo con mayor profundidad más adelante.

La influencia de la presencia (física, imaginada, implícita) de los otros sobre la persona se ejerce a través de una serie de procesos que, en ocasiones, interactúan entre sí y dan lugar a resultados aparentemente contradictorios.

Antes hablábamos de co-actuación y ejemplificábamos con la clase de Spinning.

*Triplett* (1897) llegó a la conclusión de que la intensidad de la actividad es mayor cuando la hacemos en compañía en lugar de hacerla en soledad. Si asistimos a una clase de spinning pedalearemos con más fuerza que si estamos entrenando en soledad.

Sin embargo Triplett descubrió que a veces esta regla no se cumplía...

Entonces llegó Zajonc (1965) y dijo que la presencia física de otros incrementa la motivación de la persona. Si la tarea es fácil o la persona es diestra en ella, esta motivación puede aumentar el rendimiento y por consiguiente aumenta la intensidad. Pero si la tarea es difícil o la persona poco diestra, nos lleven a cometer errores perjudicando así el rendimiento.

La motivación y la capacidad son dos procesos netamente individuales, pero hay 4 tipos de procesos que se explicarán a continuación:

#### Procesos de naturaleza individual

Son aquellos procesos que tienen lugar dentro del individuo pero siempre con un referente social.

El proceso de naturaleza individual más importante es el **yo o “self”** e incluye todos aquellos aspectos de la persona que son importantes para ella. Su característica principal es la **complejidad** o el grado en que una persona se concibe a sí misma como dotada de muchas facetas no relacionadas entre sí (rasgos, roles, actividades, intereses).



---

## CAPITULO 1: INTRODUCCIÓN

---

Es mucho más sano para una persona tener muchos intereses o actividades, ya que el deterioro en alguna de estas facetas es mucho menos nocivo para el resto de facetas.

Prueba cosas nuevas, simplemente por curiosidad y si te convencen trata de incorporarlas a tu vida. Quizá te resulte útil leer mi artículo del 21 de Octubre:

“Voluntad vs Hábito: El desafío de los 30 días” ([www.psicologiauned.com](http://www.psicologiauned.com))

### Procesos de naturaleza interpersonal

Los seres humanos tenemos la necesidad de **pertenecer**, es decir, de establecer con otras personas vínculos positivos, estrechos y duraderos.

Importante el concepto de **ostracismo**: Estrategia destinada a excluir o ignorar a alguien.

**Emergentismo**: Se conoce por este nombre al fenómeno por el cual en los procesos de naturaleza interpersonal surge algo nuevo que no está contenido en los procesos individuales.

Experimento: Preguntas a 373 parejas recién casadas, la mayoría de las cuales se consideraban “muy felices”. Se las volvió a entrevistar 2 años más tarde y los participantes cuya relación se había deteriorado afirmaban que en realidad había ido mal desde el principio. La conclusión que se obtiene de este estudio es que la forma en la que evoluciona la relación no sólo modifica lo que la pareja piensa del otro miembro en ese momento en concreto, sino lo que piensa de cómo era en el pasado.

### Procesos de naturaleza grupal

A diferencia de los procesos interpersonales, los grupales presentan una estructura y organización bien definida (una familia, equipo de fútbol, departamento de trabajo).

La conducta de las personas se modifica cuando pasa a formar parte de un grupo. Nuestra especie ha sobrevivido porque las personas se han organizado en grupos.

### **3 metas que consiguen las personas con su inserción en el grupo**

- Utilitarias: El grupo aporta recursos materiales
- De conocimiento: Proporciona guía y orientación
- De Identidad: Las personas son identificables en cualquier relación social

Como en todos los grupos, pueden surgir conflictos...

Los conflictos pueden surgir cuando el grupo exige a algún integrante más de lo que ofrece, o cuando algún integrante se aprovecha del esfuerzo de los demás integrantes en beneficio propio.

Dentro de la naturaleza grupal hay 3 cuestiones muy importantes:

- Estereotipos (se verán en el capítulo 10)
- Prejuicio (capítulo 11)
- Identidad social (capítulo 12)



## CAPITULO 1: INTRODUCCIÓN

Tenemos una bonita asignatura llamada “Psicología de Grupos” en la cual veremos los procesos de naturaleza grupal en mayor profundidad.

### Procesos de naturaleza societal

Corresponden a la presencia “implícita” de los otros. Son las estructuras sociales de estatus y poder, las instituciones, los rituales, las tradiciones y costumbres culturales, etc.

Ejemplo: Cuando el Tribunal Supremo de USA decidió abolir la segregación racial, automáticamente hubo una modificación notable positiva de personas favorables a la integración en las escuelas.

Estas normas culturales también influyen en aspectos íntimos de la persona: En Japón la felicidad surge como consecuencia de sentirse apreciado y respetado mientras que en USA surge a través del sentimiento de competencia y superioridad.

A la hora de analizar este tipo de cuestiones, es importante tener en cuenta 2 tipos de variabilidades que son inseparables y actúan conjuntamente:

- La variabilidad cultural: cómo un proceso puede manifestarse o no dependiendo del contexto cultural
- La variabilidad de nuestra naturaleza como especie.

cómo un proceso puede manifestarse o no dependiendo del contexto cultural y además del contexto biológico de nosotros como especie.

## 4. COMBINACIÓN DE PROCESOS DE DISTINTA NATURALEZA

Todos los procesos vistos con anterioridad se entremezclan y combinan de muchas maneras:

### Efecto de discontinuidad individuo-grupo

Las personas no se comportan de la misma manera cuando forman parte de un grupo que cuando actúan solas. Se produce una discontinuidad.

**Dilema del prisionero:** Juego con 2 participantes. Cada uno de ellos puede elegir una respuesta competitiva o cooperativa. Hay 3 posibles combinaciones y consecuencias:

- 1 responde la competitiva: Mayor beneficio para el que responde así, pero le causa perjuicio al otro que ha escogido la cooperativa.
- Los dos responden la cooperativa: Beneficio igual para los dos aunque más moderado que el beneficio obtenido individualmente en el supuesto anterior.
- Los dos responden competitiva: Pierden los dos.

Este dilema es importante para comprender que cuando una persona juega en representación del grupo, suele escoger respuestas más competitivas porque sabe que su grupo espera ser defendido y van a respaldar su respuesta. Por el contrario cuando la persona actúa a título individual suele dar respuestas más cooperativas.



## CAPITULO 1: INTRODUCCIÓN

### Efecto de las campañas políticas

Los determinantes de la conducta de voto son el producto final de muchos factores: identificación de la figura del candidato, cercanía ideológica a su programa, situación económica del momento, etc.

Ejemplo campaña EEUU a la presidencia (1984): Ganó Reagan y se demostró que las personas que veían las noticias en las cuales el presentador sonreía al hablar de Reagan, mostraron una mayor predisposición a votarlo.

En el ejemplo anterior se trata de un estudio correlacional, por ello pueden influir multitud de factores aparte del comentado de la sonrisa del presentador. También puede influir el hecho de que Reagan se presentara por segunda vez o los factores económicos del momento.

## 5. LA INVESTIGACIÓN EN PSICOLOGÍA SOCIAL

La Psicología Social necesita datos reales que consigue gracias a la investigación. La investigación requiere hacer un análisis, y este análisis requiere de una serie de premisas: (los puntos a continuación son una especie de resumen de las principales ideas tratadas hasta el momento en este capítulo)

- A) La conducta de las personas, y sus pensamientos y sentimientos, son producto de la interacción de múltiples determinantes psicológicos y situacionales.
- B) Las personas son seres activos y reactivos. La mayor parte de su conocimiento del mundo es subjetiva. También además de recibir influencia, generan influencia.
- C) De la influencia mutua de las personas surgen fenómenos nuevos que no estaban presentes en la psicología individual.
- D) Los estímulos que influyen en el pensamiento o acciones de las personas pueden estar presentes o no. (Es lo que hablábamos de la presencia implícita o presencia imaginada)
- E) La influencia que ejerce la presencia de otros es producto de la operación de los 4 procesos (individual, interpersonal, grupal y societal) que se combinan entre sí.
- F) Los Psicólogos Sociales estudian esos procesos y no sólo la conducta manifiesta.

### Los métodos más utilizados en la investigación psicosocial

#### Experimentos

Es el método más utilizado ya que permite un mayor control sobre los factores que influyen en la conducta y es el único que ofrece la posibilidad de demostrar la existencia de causalidad. El investigador recurre a dos estrategias:

- 1) Manipular una variable mientras mantiene controladas las demás. Hay dos tipos de variables:
  - Variable Independiente – No depende de nada, el investigador establece sus valores. Siguiendo con el ejemplo del pedaleo en la clase de spinning tendríamos dos tipos de valores, “pedaleo solo” y “pedaleo con otro”. A este tipo de valores también se las conoce por el nombre de “niveles” y deben ser como mínimo 2 para que se puedan comparar.



---

## CAPITULO 1: INTRODUCCIÓN

---

No nos liemos aquí porque de la manera en que lo explica el libro me ha mareado un poco. “pedalear solo” y “pedalear con otro” son dos valores de la misma variable independiente. Hasta aquí bien, pero ¿Cuál es esa variable independiente? Se podría definir como **“CÓMO PEDALEAR”**

- Variable Dependiente – Sus valores dependen de la variable independiente. Dependiendo de si pedaleamos solos o en grupo, nuestra “intensidad” variará. La intensidad es la variante dependiente en este caso.

Resumiendo:

Variable independiente : **CÓMO PEDALEAR**

Valor A de la variable independiente: Pedalear solo

Valor B de la variable independiente: Pedalear en grupo

Variable dependiente: Intensidad del Pedaleo

- 2) Asignación Aleatoria: Asignar a los participantes aleatoriamente a condiciones distintas. Los participantes tienen las mismas probabilidades de estar en cualquiera de los dos grupos.

El ejemplo de pedaleo es el más sencillo, tenemos una variable independiente con 2 valores. Sin embargo hay otros diseños más complejos llamados “factoriales” en los cuales hay más de una variable independiente.

A la hora de elaborar diseños de investigación o situaciones experimentales, los psicólogos se basan en 3 categorías definidas por *Crano y Brewer* (1973)

### Tipos de tratamientos

- A) Manipulaciones Sociales: El experimentador recurre a un “cómplice” (ejemplo en página 461 – La tendencia al conformismo)
- B) Manipulaciones Ambientales: Se manipula algún aspecto de la situación experimental. (ejemplo en página 302 – El efecto del espectador)
- C) Manipulaciones mediante instrucciones: Son las más fáciles de aplicar. El experimentador da instrucciones distintas a cada grupo. Las diferencias de respuesta que obtenemos se atribuyen a que se les ha dicho una cosa diferente a cada grupo. (ejemplos en página 197-200 sobre disonancia cognitiva y cambio de actitudes)

Están los:

- Experimentos de laboratorio: En estos experimentos lo más importante es el “realismo experimental”, esto quiere decir que los participantes se pongan en situación, se olviden que están en un experimento y sigan las instrucciones del investigador.
- Experimentos de campo: Mucho más realistas. Ejemplos en página 78 y 471
- Cuasiexperimentos: El investigador puede manipular una variable independiente pero no puede asignar aleatoriamente a los participantes a distintas condiciones. Una empresa lanza un nuevo producto muy novedoso y se estudia a las personas que lo



## CAPITULO 1: INTRODUCCIÓN

adquieren y qué cambios les reporta mediante a las que no lo adquieren. Adquirirlo o no adquirirlo es algo que ha dependido de la libertad de cada persona, no de la asignación aleatoria del investigador.

Menor grado de control por parte del investigador, por lo que no aporta tanta seguridad como el experimento de laboratorio a la hora de hacer afirmaciones causales.

Nota: Es más importante el realismo experimental que el realismo mundano para que los resultados del experimento puedan aplicarse a la vida cotidiana.

### Métodos correlacionales

Se utilizan cuando no es posible realizar experimentos. Puede haber razones prácticas o éticas que impidan al investigador controlar o manipular algunas variables (género, edad, grupo étnico). El investigador se limita a observar y asociar (correlacionar) variables.

- Correlación positiva: Al aumentar el valor de una variable, aumenta el de la otra.
- Correlación negativa: Si aumenta el valor de una variable disminuye el valor de la otra.
- Correlación nula: El aumento y disminución de una variable no va asociado, en ninguna medida, con el aumento y disminución de la otra.

Las correlaciones se expresan mediante la "r" que puede oscilar entre +1 (correlación positiva perfecta) y -1 (correlación negativa perfecta). Cuanto más cerca se encuentre el valor de +1 o -1 más fuerte será la correlación en un sentido o en otro.

Métodos correlacionales: Observación, cuestionarios, entrevistas.

#### Desventaja:

- No dicen cuál de las dos variables es causa de la otra.

#### Ventajas:

- Se estudia la conducta en situaciones reales.
- Se analizan factores muy importantes dentro la Psicología Social (género, etnia, status) que no es posible analizar en laboratorio.
- Puede incluir muchas variables y estudiar procesos complejos.
- Permite predecir los cambios en una variable a partir de otra con la que sabemos que correlaciona.

Hasta aquí hemos visto los dos métodos más utilizados a la hora de realizar investigación en Psicología Social, los experimentos y los métodos correlacionales. El libro dice que lo ideal es utilizar varios métodos en el mismo estudio.

## 6. LA PSICOLOGÍA SOCIAL COMO PUENTE Y ARTICULACIÓN

Moscovici define a la Psicología Social como una "disciplina puente" por que integra conocimientos de distintas ciencias sociales. (Sociología, Economía, Antropología, etc.)

### Planteamiento de Operario y Fiske (1999)

Establecen que hay que diferenciar los procesos individuales de los grupales. De esta manera se crean bloques de procesos homogéneos:

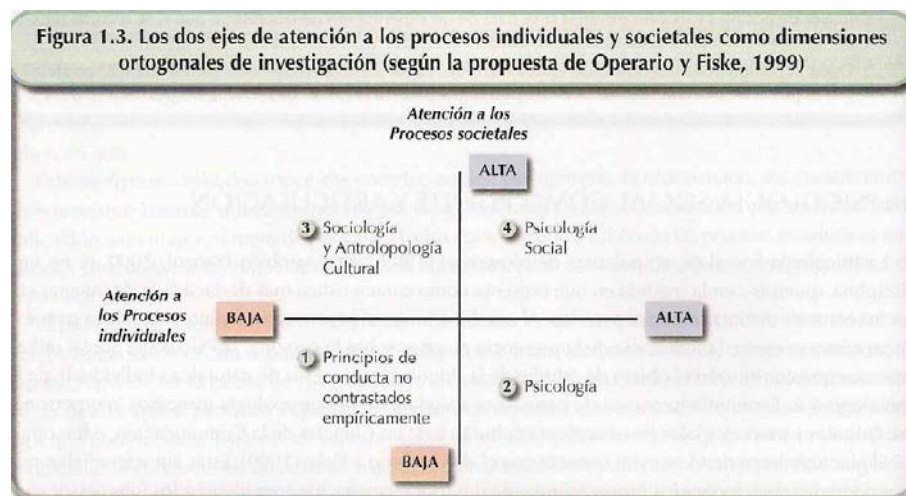




## CAPITULO 1: INTRODUCCIÓN



Además se crean dos ejes independientes. Aquí comprendemos el título del apartado “articulación” ya que la psicología social está articulada en ejes.



A bote pronto parece un poco complicado esto de los ejes, pero básicamente hace referencia a que dependiendo de la ciencia en cuestión se centrará más (ALTA) o menos (BAJA) en procesos individuales o grupales. Como podemos observar en el eje, la ciencia que sale ganando es la Psicología Social (4) ya que la zona del eje que ocupa es ALTA-ALTA, lo cual quiere decir que se preocupa tanto por los procesos individuales como por los grupales.

El cruce de los ejes da lugar a 4 casillas independientes que van numeradas del 1 al 4:

- 1: Principios de conducta no contrastados empíricamente: BAJA-BAJA
- 2: Psicología: ALTA en procesos individuales y BAJA en procesos grupales
- 3: Sociología y Antropología: BAJA en procesos individuales y ALTA en procesos grupales
- 4: Psicología Social: ALTA-ALTA en los dos procesos.

Otras afirmaciones de Operario y Fiske:

- Lo societal penetra en los procesos individuales y les dota de significado. Dentro de nuestras cabezas tenemos una idea de la estructura social que nos rodea y nuestros pensamientos están influidos por esa idea.
- Lo societal dirige los automatismos. Las respuestas automáticas de las personas dependen de la cultura en que se encuentren.
- Influencia del contexto sobre los procesos individuales. Dependiendo del contexto escogeremos la estrategia de actuación más óptima para nuestros intereses individuales.



## CAPITULO 1: INTRODUCCIÓN

### 7. UN EJEMPLO DE EXPLICACIÓN PSICOSOCIAL: LA RELACIÓN ENTRE RIQUEZA Y BIENESTAR

David G. Myers es el autor de un libro en el que se plantea la relación entre riqueza y bienestar. Llegó a varias conclusiones a partir de dos preguntas:

**¿son las sociedades más ricas las que presentan un bienestar más elevado?**

- Esto es verdad en parte. Por un lado países ricos (Escandinavia) presentan mayor bienestar que los más pobres (Bulgaria).

- Sin embargo cuando se alcanza cierta renta per capita (10.000 dólares) la relación entre bienestar y riqueza ya no es correlativa. **Alemania tiene el doble de renta per capita que Irlanda pero no hay diferencias en el bienestar. Si la relación fuera "correlativa" diríamos que como Alemania es el doble de rica que Irlanda, disfruta también del doble de bienestar y esto no es así.**

**¿La mejora económica de un país en el tiempo se traduce en un aumento del bienestar?**

Tras estudiar a la sociedad norteamericana llegó a la conclusión de que no. En 1957 la renta per capita era la mitad de lo que es ahora (obviamente equiparando el coste de la vida). Ahora los hogares estadounidenses disfrutan de más lavaplatos, más aires acondicionados, más vehículos y sin embargo el porcentaje de personas que se declaran felices es de un 34%, mientras que en 1957 era de un 35%. Ha aumentado la riqueza pero ha descendido la felicidad.

Myers recurre a dos principios para explicar estos resultados:

1. La capacidad humana de adaptación: Los seres humanos evaluamos nuestra experiencia actual comparándola con un nivel neutro definido por la experiencia anterior. Las personas saborean sus logros cuando superan al pasado pero rápidamente nos adaptamos y lo que antes considerábamos bueno ahora lo consideramos neutro. **(Como si hubiera perdido valor).**

2. El deseo de comparación: La comparación la establecemos no solo con lo que conseguimos en el pasado sino también con lo que consiguen otros. Aquí es importante el concepto de **"privación relativa"** que consiste en percibir que lo que uno tiene o consigue es inferior a lo que considera razonable.

#### Bienestar, riqueza, nivel de adaptación, deseo de comparación social: la complejidad de las relaciones psicosociales

Este punto se basa un poco en lo que veíamos anteriormente de los cuadrantes de Operario y Fiske (que por cierto las dos son mujeres, pero como solo nos ponen los apellidos tendemos a pensar que se trata de hombres o no?).

Nos explica el punto anterior sobre la riqueza y el bienestar pero relacionándolos con los procesos individuales y grupales. La idea importante con la que nos tenemos que quedar es que todo está interrelacionado.



---

## CAPITULO 1: INTRODUCCIÓN

---

Según Myers:

- El nivel de adaptación es un proceso de naturaleza individual
- El proceso de comparación es de naturaleza interpersonal o intergrupal

Por lo tanto el bienestar de la población y su nivel de riqueza es un ejemplo **ALTA-ALTA** según lo que veíamos antes de los cuadrantes. Tiene ALTA naturaleza individual (adaptación) y ALTA naturaleza interpersonal (comparación).

## 8. PSICOLOGÍA SOCIAL Y APLICACIONES

La aplicación fundamental es mejorar las condiciones de vida de las personas. Es tan amplio el campo de la Psicología Social que tenemos una asignatura en otro curso de Grado llamada Psicología Social Aplicada.

### Características importantes de las aplicaciones psicosociales

#### A) Varios enfoques en las aplicaciones

- *Lewin*: “Investigación – acción”: El investigador se implica personalmente.
- *Otros autores*: “Tecnología social”: La prioridad la marca el problema a resolver.
- *Otros enfoques*: “Psicología social de ciclo completo” “investigación aplicada” “investigación psicosocial”.

#### B) Papel del psicólogo social dentro de la Psicología Social Aplicada

Puede ser:

- Investigador que aplica el método científico.
- Desarrollador de programas para mejorar ciertas condiciones de vida.
- Investigador de evaluación.
- Consultor que aporta su experiencia y conocimientos para ayudar a clientes.
- Investigador de acción que trabaja en relación con una organización o comunidad.
- Activista, generalmente en el ámbito de la política.