



1. INTRODUCCIÓN

Definición de Psicología Social (otra vez)

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

Los grupos son una constante en la historia del ser humano. El grupo garantiza nuestra supervivencia y nos protege del exterior, pero a su vez también tenemos que adaptarnos al grupo. La vida en grupo ha hecho que nuestro cerebro, nuestra mente y nuestra manera de actuar hayan evolucionado adaptándose a él.

Esta adaptación ha desarrollado nuestra capacidad para la **cultura** que se define como *el conjunto de formas específicas de adaptación a ambientes físicos y sociales concretos*. A través de la cultura la presencia de los otros se hace **implícita** (esto lo vimos en el primer tema) por lo tanto la cultura es esencial para comprender la Psicología Social.

2. LA INFLUENCIA DE LA EVOLUCIÓN

Continuidad evolutiva

Lamarck pensaba que todas las especies actuales proceden de un tronco común y han ido evolucionando hasta hacerse más perfectas.

Darwin estaba en contra de *Lamarck* ya que sostenía que el medio puede experimentar cambios imprevisibles (no lineales) que exigen procesos y capacidades nuevas y esto puede provocar la extinción y surgimiento de especies totalmente nuevas pero a partir de formas anteriores (no por generación espontánea como sugería *Lamarck*)

Idea provocativa de Darwin: El ser humano no es la máxima representación de la evolución. Todas las especies evolucionan para adaptarse a su medio.

¿Por qué ha evolucionado el cerebro humano de la forma en que lo ha hecho?

2 hipótesis para explicar la evolución del cerebro humano:

- 1- La necesidad para hacer frente a las necesidades del medio físico. Esta hipótesis se basa en la **“Inteligencia ecológica”** (el otro día vi anunciar un libro de *Daniel Goleman* con este mismo nombre. He leído anteriormente uno suyo llamado **“Inteligencia emocional que recomiendo”**). El cerebro evoluciona para conseguir alimentos, defenderse de los depredadores, explorar nuevas rutas, et
- 2- La necesidad de manejar relaciones complejas y relacionarse con otros. Esta hipótesis se basa en la **“Inteligencia social”**. La principal función de inteligencia de nuestros ancestros era mantener al grupo unido. El cerebro evoluciona para calcular las consecuencias de nuestras acciones en los demás, para predecir el comportamiento de los demás, etc.

Para dilucidar si fueron las demandas ecológicas o las demandas sociales las que provocaron el aumento del cerebro en nuestra especie, *Robin Dunbar* comparó cerebros de distintas especies



para ver en qué se parecían. Encontró que para la hipótesis 1 no había diferencias significativas en el neocortex, sin embargo para la hipótesis 2 sí había correlación entre el tamaño del neocortex y el tamaño del grupo en que viven los individuos y la complejidad de las relaciones sociales.

A partir de estos hallazgos formuló la...

Hipótesis del cerebro social: La correlación se debe a que el volumen del neocortex marca el límite de la capacidad de procesamiento de la información, lo que a su vez limita el número de relaciones sociales que un individuo puede manejar simultáneamente.

Otro hallazgo fue que el tamaño relativo del **neocortex** correlacionaba con una madurez más tardía. Las especies con periodos de inmadurez más largos (como la humana) tienen un neocortex mayor ya que en esas especies el tiempo para aprender y dominar las relaciones sociales es mayor.

¿Quién es más apto? ¿El que mejor compete o el que mejor se coordina con otros?

La relación entre el tamaño del neocortex y la complejidad de las relaciones generó dos versiones de la teoría de la inteligencia:

- a) **La inteligencia maquiavélica:** Necesidad de manipular a otros para obtener beneficios.
- b) **Inteligencia social:** Es la más extendida. Concede igual importancia a la manipulación y a la cooperación para mantener al grupo unido.

Estas dos versiones corresponden a dos formas de entender cómo actúa la selección natural:

1. La selección natural se basa en dos criterios, la supervivencia de los individuos hasta que puedan reproducirse y la reproducción en sí misma. Cada individuo tenderá a hacer lo posible para lograr reproducirse con más éxito que otros y que sus genes le sobrevivan, aunque para ello tenga que manipular y aprovecharse de los demás (inteligencia maquiavélica).

Sin embargo hay otras perspectivas más positivas que admiten **conductas prosociales** (se verán en el capítulo 8). Son aquellas vías en las que el beneficio individual lo obtenemos a partir del beneficio de otros:

Existen dos vías por las que esa búsqueda del beneficio individual se extiende hacia el beneficio de otros:

- **Selección por parentesco:** Al compartir genes se propicia el éxito reproductivo del individuo. (eficacia biológica inclusiva)
O sea que me preocupo por mi hermana porque no quiero que les pase nada a sus genes.
 - **Altruismo recíproco:** La ayuda se realiza a cambio de la devolución del favor.
2. La selección natural no solo selecciona los rasgos y conductas que favorecen la reproducción del individuo, sino también aquellos que le permiten relacionarse y adaptarse a la vida en grupo. Ya que si no nos adaptamos al grupo, seremos excluidos y por lo tanto no podremos reproducirnos. Todo esto se conoce como la **selección multinivel**, es decir, tan importante es la competición como la cooperación.



Cuatro 2.1: La supervivencia del más apto (los cuadros de esta asignatura normalmente son pequeñas historias o anécdotas bastante amenas, por lo tanto es bueno leerlas. Yo tan sólo señalaré la idea principal): Lo decisivo en última instancia no es la lucha contra los peligros del medio, sino la competición con otros individuos.

La naturaleza dual de las tendencias sociales humanas

Todos tenemos tendencias competitivas y de cooperación, egoísmo y altruismo. Muchas de estas tendencias se estudiarán en el curso:

- Realizamos costosas acciones altruistas por los demás (capítulo 8) pero también reaccionamos con agresividad cuando alguien nos provoca o amenaza (capítulo 9).
- Necesitamos sentirnos aceptados (capítulo 7) pero a veces rechazamos a otros (cap.9).
- Favorecemos a los miembros de nuestro grupo y discriminamos a los de otros (11 y 13).
- Intentamos influir en los demás y también nos dejamos influir (cap.6) y nos conformamos con lo que decide la mayoría (cap.13).
- La empatía puede fomentar la conducta de ayuda pero también facilitar la manipulación de los demás (8 y 9)

Todos estos ejemplos muestran tendencias opuestas (dualidad).

La influencia de la evolución en los procesos psicosociales

Para adaptarse a la vida en grupo, los seres humanos necesitaban desarrollar una motivación que les impulsara a formar parte de un grupo y permanecer en él incluso cuando sus intereses individuales se vieran momentáneamente perjudicados.

Susan Fiske habla de **5 motivos sociales universales** que nos impulsan a vivir con otros:

1. **Pertenencia:** Necesitamos estar implicados en alguna relación y pertenecer a algún grupo para sobrevivir.
2. **Comprensión:** Necesitamos comprendernos tanto a nosotros como a los demás y la realidad que nos rodea, y poder predecirla, para funcionar en la vida cotidiana.
3. **Control:** Se refiere a la relación entre lo que hacemos y lo que conseguimos. Este motivo impulsa a las personas a sentirse competentes y eficaces.
4. **Potenciación personal:** Necesidad que tenemos de sentirnos especiales como individuos y como miembros del grupo.
5. **Confianza:** Sentirse a gusto con el mundo y tener predisposición a esperar cosas buenas de la mayoría de la gente.

Cada uno de los tres últimos tiene sus sesgos que veremos en capítulos más adelante.

La adaptación al medio social implicaba desarrollar una serie de capacidades y mecanismos cognitivos que permitieran a los seres humanos coordinarse entre ellos para sobrevivir (**Ejemplo: Capacidad para formarse una impresión de otros**). Estos procesos los analizaremos en los capítulos 3, 4 y 5.

¿Animal social o animal cultural?

Toda esta evolución de procesos cognitivos y conducta nos ha permitido relacionarnos en grupo y desarrollar nuestra capacidad cultural. *Baumeister* sustituye el apelativo animal social por **animal**



cultural. Ante el problema “naturaleza/cultura”, este autor lo soluciona argumentando que ambos procesos no son contrarios sino que se influyen conjuntamente.

Ante el papel del desarrollo del cerebro (ocupa tan sólo el 2% de masa corporal pero consume el 20% de calorías) argumenta que este desarrollo se ha producido para permitir nuevas capacidades cognitivas que favorecen la supervivencia y reproducción. De lo contrario no se entendería, desde el punto de vista de la rentabilidad, poseer un órgano tan costoso de mantener.

Ventajas de la cultura

- Progreso acumulativo, gracias al mantenimiento del conocimiento adquirido por individuos o grupos concretos en la mente colectiva, y gracias a su transmisión de generación en generación.
- División del trabajo, diferenciación de roles y especialización.
- Posibilidad de cooperar y beneficiarse recíprocamente con muchas más personas.

3. LA INFLUENCIA DE LA CULTURA

La cultura como estrategia de adaptación al medio

Harry Triandis (2007) señala 3 aspectos en los que coinciden todos los investigadores:

1. La cultura surge de la interacción adaptativa entre los seres humanos y los ambientes físicos y sociales en los que viven.
2. La cultura consiste en elementos compartidos.
3. La cultura es transmitida de unos a otros.

Por lo tanto la cultura podría definirse como:

“El patrón de prácticas y significados compartidos y transmitidos que interactúan entre sí influyendo en las respuestas de un grupo humano a su ambiente durante generaciones”.

Las personas necesitan adaptarse a su medio. El medio introduce nuevos problemas que el ser humano debe resolver para sobrevivir. Esta supervivencia se produce gracias a la cooperación del grupo que busca soluciones. Estas soluciones forman la base de la cultura.

Cuadro 2.2 Clima, disponibilidad de recursos, densidad de población y cultura

Muy interesante. Explica porqué dependiendo del clima o de la densidad de población surgen culturas más individualistas o más colectivas. Los climas fríos tienen carácter más individualista mientras que los cálidos son más grupales.

Especificidad de la cultura humana

No somos la única especie con capacidad para la cultura. Se ha descubierto que algunas especies de primates también la tienen.

Cuadro 2.3 Las áreas culturales del chimpancé

La forma de obtener alimentos o de utilizar instrumentos es muy parecida en los grupos de chimpancés que habitan una misma zona, mientras que difieren respecto a los de otras zonas.



Sin embargo la cultura humana posee una serie de características que otras culturas de animales no tienen:

- Efecto trinquete: mejorar continuamente sin retroceso.
- Lenguaje verbal
- Innovar a partir de descubrimientos y mejorar lo existente (los chimpancés sin embargo llevan 4000 años rompiendo nueces con piedras y este método no ha evolucionado).
- Acumulamos conocimientos y los difundimos.
- No pertenecemos a un solo grupo, sino a varios (la vida social se ha ido haciendo más compleja).

Las diferencias culturales en grupos pueden ser observadas de dos formas:

- Elementos objetivos o explícitos de la cultura: Ropa, utensilios, costumbres.
- Elementos subjetivos o implícitos: Forma de expresarnos y percibimos a los demás, etc.

En este punto son importantes las dimensiones de **variabilidad cultural**.

Dimensiones de la variabilidad cultural

La diferencia en las variaciones de las culturas de un país a otro se estudia mediante la **variabilidad cultural**. Este enfoque agrupa las distintas culturas en dimensiones que permiten medirlas y compararlas entre sí.

El precursor de este enfoque fue *Geert Hofstede* (1980) (quedaros con el nombre de este tío porque es importante, estuve estudiando Business Management en Edimburgo y lo nombraban en muchas asignaturas). Distingue 4 dimensiones:

- **Individualismo-colectivismo** (relación del individuo con el grupo).
- **Distancia jerárquica** (relación con la autoridad).
- **Masculinidad-feminidad** (relación entre géneros).
- **Evitación de la incertidumbre** (control sobre lo desconocido).
- **Dimensión de orientación temporal** (identificada más tarde, por eso no forma parte de las 4 de Hofstede).

Las culturas se diferencian en cuando a la forma de responder a dichos problemas universales.

La cultura delimita la identidad de un grupo del mismo modo que la personalidad delimita la identidad del individuo.

La más importante de todas es la de Individualismo-Colectivismo, y va a ser la que el libro explique en detalle. (En Edimburgo tuve que estudiarlas todas!)

Individualismo-colectivismo

Trata de reflejar la relación entre el individuo y el grupo en las distintas culturas. Define ambos extremos de la siguiente forma:

Individualismo: Representa a las culturas en las que los vínculos entre los individuos son laxos y se espera que cada cual cuide de sí mismo y de su familia.



Colectivismo: Representa a las culturas en las que las personas desde que nacen se integran en endogrupos fuertes y cohesivos que a lo largo de su vida les dan protección a cambio de una lealtad incondicional.

Hofstede realizó todos estos análisis mediante un estudio de los empleados de la IBM en 72 delegaciones de todo el mundo.

Conclusión de Hofstede: Las cultural industrializadas de occidente valoran el individualismo, mientras que las culturas asiáticas y los países latinoamericanos son más colectivistas. [El gráfico de la página 51 hace una división del mapa del mundo en colores según sean más individualistas o más colectivistas.](#)

Cuadro 2.4 Diferencias entre culturas individualistas y colectivistas en ideología, valores y conducta social. Los estudios de Hofstede se centraban en el ámbito laboral para hallar diferencias entre colectivismo e individualismo. Sin embargo otros autores utilizaron ámbitos diferentes (ideología, valores, conducta social) para explicar el individualismo y el colectivismo ([cuadro pág 52](#)).

Cuadro 2.5 Diferencias entre culturas individualistas y colectivistas en la representación social del yo. Las culturas individualistas conciben al individuo como autónomo e independiente mientras que las culturas colectivistas lo conciben en base a su relación con los otros. [Básicamente explica cómo se ven a si mismos los individuos que pertenecen a un tipo de cultura o al otro.](#)

Diferencia entre ambos tipos de culturas:

- **Percepción y evaluación de uno mismo:** Los individualistas se conciben y perciben a sí mismos en términos de rasgos personales (*soy amable*) mientras que los colectivistas se perciben en términos del grupo al que pertenecen (*soy hijo de x*).
- **Justificación de la propia conducta:** Los individualistas explican los éxitos por causas internas y los malos resultados por causas externas. Sin embargo los colectivistas lo hacen al contrario, explican los éxitos por causas externas y los fracasos por causas internas.
- **Juicios de las personas sobre los demás:** Las culturas colectivistas prejuzgan más rápido a las personas por sus grupos de pertenencia. Por el contrario los individualistas desconfían de los estereotipos aunque pueden prejuzgar por otros atributos personales, como el atractivo físico. (sesgos)

4. LA INFLUENCIA DE LA EVOLUCIÓN Y LA CULTURA EN LA INTERPRETACIÓN DEL CONTEXTO

Según el contexto en el que nos encontremos actuaremos de una forma o de otra. Esa forma de actuar se conoce como **conducta normativa**. Está muy relacionada con la “presencia implícita” que estudiábamos en el capítulo 1.

Para estudiar cómo el contexto modela nuestros procesos psicológicos y nuestra cultura, *Matsumoto* propone un modelo en el que se reflejan las variables naturales humanas y las variables relativas de la cultura.

[Todo esto se resume en que para interpretar nuestro contexto tenemos 2 tipos de variables que nos influyen. Por un lado nuestras variables naturales humanas \(como especie\) por otro lado las variables culturales del contexto situacional. \(gráfico pág 55\).](#)



Este modelo postula que los procesos mentales y las conductas sociales de las personas no ocurren en un vacío, sino en un contexto situacional particular con una historia evolutiva y cultural. De esta influencia del contexto se ocupa la Psicología Social.

En algunos contextos situacionales la conducta puede estar determinada por los procesos psicológicos universales (un medallista que da muestras de alegría) mientras que en otros la cultura juega un papel prioritario (mostrar tristeza o no en un funeral).

Un elemento fundamental del contexto son las interacciones, que vamos a ver a continuación:

Las Interacciones

Debe haber un equilibrio entre nuestros intereses individuales y los intereses del grupo. Existen dos mecanismos que regulan la interacción entre personas y grupos para conseguir ese equilibrio:

A) La territorialidad: “Patrón de conductas y actitudes sostenido por una persona o grupo, basado en la idea de control percibido, intencionado o real, de un espacio físico definible, un objeto o una idea, y que puede conllevar su ocupación habitual, su defensa, su personalización y su señalización”. En los animales la territorialidad está muy extendida. En los humanos la territorialidad excede las barreras físicas y adquiere naturaleza simbólica. (señalar con banderas, grafitis) Y no sólo el espacio físico sino también el intelectual (intrusismo laboral).

B) Espacio Personal: Es la zona que rodea a la persona. No tiene límites físicos sino que cambia en función de la persona, la situación y la cultura.

Ambos están profundamente enraizados en la naturaleza humana por su utilidad para la supervivencia, pero la cultura regula su expresión.

4 tipos de distancia personal: Íntima, Personal, Social, Pública.

Cuadro 2.6 Distancia interpersonal y cultura. Las culturas mediterráneas se caracterizan por un mayor contacto, mientras que las anglosajonas tienen menor contacto, es decir, mantienen una mayor distancia interpersonal.

Diferencia entre Endogrupo (grupo al que pertenecemos) y Exogrupo (al que no)

Endogrupo: La interacción con el endogrupo favorece la supervivencia.

Exogrupo: Puede suponer un peligro para la supervivencia.

Las culturas individualistas favorecen la pertenencia del individuo a muchos endogrupos y menor apego a cada uno. En cambio las culturas colectivistas favorecen la pertenencia a pocos endogrupos y un mayor compromiso del individuo con el grupo al que pertenece.

Establecimiento y mantenimiento de una jerarquía

Todos los grupos sociales requieren algún grado de jerarquía para funcionar eficazmente. Un grupo sin líderes es disfuncional, al igual que un grupo sólo con líderes. (en la actualidad hay muchísimos problemas comunicativos y ejecutivos en las empresas ya que la fuerte reducción de personal ha hecho que los únicos que sobrevivan sean los jefes y managers de departamento, por lo tanto sólo hay jefes).



Distancia jerárquica: Es una de las 4 dimensiones de Hofstede que comentamos con anterioridad. Las culturas con distancia jerárquica ALTA favorecen una mayor diferenciación entre los miembros del grupo según status. Las culturas con BAJA distancia jerárquica son bastante más imaginarias y se basan en criterios relacionados con la función que cada individuo tiene que desempeñar.

La situación

La situación tiene mucho que ver con nuestra conducta. No es lo mismo estar en público que en privado. Además las situaciones difieren en cuando al grado de incertidumbre que producen respecto a cómo puedan pensar, sentir o actuar los demás. Por lo tanto la situación objetiva no influye en nuestra forma de pensar, sino la interpretación que hacemos de ella. **No es lo mismo creer que nadie nos está observando a pensar que nos observan. Nuestra conducta será diferente.**

Todas estas creencias y forma de interpretar las situaciones proceden de la **cultura**.

Evitación de la incertidumbre: Es otra de las dimensiones de Hofstede. Hace referencia al grado en que los miembros de una cultura sienten ansiedad ante situaciones ambiguas o ante lo desconocido.

5. RELACIÓN ENTRE EVOLUCIÓN Y CULTURA: UNIVERSALIDAD Y DIVERSIDAD

- La capacidad para la cultura, como todas las capacidades mentales, tiene su origen en la evolución biológica. Por otra parte, la cultura moldea esas capacidades para que adopten expresiones concretas. Es decir, no es lo mismo para la capacidad para la cultura que las diferencias culturales.
- La cuestión es elegir el nivel de análisis adecuado para el objetivo de la investigación y ajustar las conclusiones y las inferencias a ese nivel. Ni la existencia de mecanismos y procesos psicológicos universales excluye la posibilidad de que se expresen de diferente forma en distintas poblaciones ni a la inversa.
- La cultura es la responsable de que la evolución de nuestro cerebro se haya disparado desde la aparición de nuestra especie, al permitir que los cambios se difundan y se establezcan a una velocidad mucho mayor de lo que sería posible a través de la transmisión genética.

Este apartado repite un poco las ideas que hemos visto a lo largo del tema. Lo único nuevo que añade son 2 errores que se suelen cometer con frecuencia a la hora de tratar estas cuestiones:

- **Supuesto de Universalidad**: Creer que los resultados obtenidos en una muestra concreta (**estudiantes universitarios**) de un país determinado permiten extraer conclusiones generales sobre la mente y la conducta humana en general.
- **Supuesto de Diversidad**: (**es el error contrario**). La diversidad cultural nos hace creer que no es posible extraer conclusiones generales cuando en realidad se trata del mismo fenómeno bajo diferentes formas. **Para un estadounidense es más estimulante que le elogien por sus éxitos y para un japonés lo es más que le critiquen sus fallos. Ambos supuestos pueden parecer diferentes pero en el fondo los dos se refieren a la necesidad de ser un buen miembro dentro de su cultura.**