

Apuntes Mejorados de Psicología Social

Introducción

Este documento tiene como objetivo principal servir como material de apoyo para el estudio de la Psicología Social, ofreciendo una visión clara y estructurada de sus conceptos fundamentales. Se sugiere la lectura de "El hombre en busca de sentido" y la visualización de la película "Invictus" como complemento.

1. Introducción a la Psicología Social

La Psicología Social se sitúa como un punto intermedio entre la psicología individual (que estudia el carácter, pensamientos, emociones y actitudes de la persona) y la sociología (que abarca movimientos sociales y el marco social más amplio). Su enfoque principal es cómo nos protegemos de las influencias y cómo podemos ejercerlas.

Ejemplo Bíblico de Psicología Social: Jesús interactuaba con las personas generando expectativas (ej. Corban, Sermón del Monte, el ciego Bartimeo), mostrando la interacción entre sociedad e individuo.

2. El Árbol Transversal: Identidad y Autoconcepto

La sociedad ejerce una influencia significativa en el individuo a través de los grupos, impactando directamente en la **IDENTIDAD** y el **AUTOCONCEPTO**.

A. Identidad

La identidad se desarrolla desde el nacimiento. Un bebé, inicialmente sin concepto de ser, comienza a definir su perímetro a través de mecanismos sensoriales y el lenguaje ("mío", "tuyo", "yo", "nosotros"). Esta **identidad primaria** (también conocida como identidad base o personalidad base, según Ralph Linton) se configura y evoluciona, pasando de ser inicialmente física a luego incluir el pensamiento.

La sociedad influye en la formación de esta identidad base, el carácter y la personalidad. Los estímulos más significativos provienen de las personas (actores, famosos), y las sensaciones son indispensables para nuestra configuración.

Fenómenos Actuales:

- **Modelo de éxito por sobreestimulación:** Hoy en día, lo que más se vende y compra son las sensaciones, a diferencia de la era industrial donde eran bienes y servicios. Vivimos sobreestimulados, poseemos para sentir, mostrar y dominar.
- **Cosificación del cuerpo:** El uso del otro para el placer, o la identificación del ser

humano con su cuerpo ("soy mi cuerpo"), puede llevar a una instrumentalización inmadura si nos quedamos solo en esta etapa.

- **Hipervaloración de la conducta:** En el medio social, se da más importancia a la conducta que a los sentimientos. Las conductas reforzadas son valoradas en función de parámetros como el poder, el éxito y el dinero, no tanto el valor moral. Ser "bueno" no es tan valorado como ser "famoso" o tener "buenas notas".
- **Influencia de los hábitos:** El ocio es un hábito muy extendido que nos influye.
- **Poca valoración del carácter:** En el medio social, se le da poco valor al carácter y se confunde su concepto.

B. El Autoconcepto

El autoconcepto se forma en función de nuestra identidad base, y la sociedad lo influencia, a menudo en contra de principios cristianos.

Crecimientos Patológicos: Así como existen crecimientos físicos patológicos (ej. un chichón), en el nivel psicológico también hay patologías (orgullo, imagen). El autoconcepto es como una "pecera" que limita nuestro crecimiento; si creemos que no podemos o somos "tontos", marcamos nuestra existencia. Romper esta "pecera" a veces requiere terapia.

Alimentación del Autoconcepto: El "Yo Espejo" (Charles Horton Cooley):

Nuestra imagen se forma a través de la opinión que los demás tienen de nosotros. Cuanto más cercana es la persona (amigos, padres), menor es nuestra defensa ante su influencia. En los niños, esta defensa es casi inexistente. Los "espejos cercanos" (grupos) pueden ser defectuosos y deformar nuestra imagen debido a su subjetividad.

- **Espejos sociales:** Vienen de la sociedad en general.
- **Espejos individuales:** Proviene de los grupos.

Todos transmitimos imágenes desvirtuadas, y si son cercanas, tendemos a creerlas (ej. 1 Samuel 16:7: "El hombre mira la apariencia, Dios mira el corazón").

La Vía de Uno Mismo:

Nuestra propia percepción también influye en el autoconcepto. La Ventana de Johari nos ayuda a comprender nuestra complejidad. Las distorsiones cognitivas (inferencia arbitraria, generalización excesiva, maximización y minimización, dicotomía, abstracción selectiva, comparación) afectan nuestra forma de pensar, especialmente bajo la influencia de emociones intensas.

Influencias Sociales Irracionales:

León Festinger habla de la comparación social, donde nos movemos comparándonos con mensajes y con los demás. Seligman describe la indefensión aprendida (ej. el elefante encadenado desde niño). Adorno menciona la personalidad autoritaria, con distorsiones de sí mismos y de los demás, y una memoria selectiva.

El autoconcepto genera la **autoestima**.

Etapas de la Identidad y el Autoconcepto:

1. Identidad primitiva
2. Identidad base
3. Identidad individual
4. Autoconcepto
5. Autoestima

Cómo Favorecer la Autoestima en Otros:

- Querer pasar tiempo con ellos.
- Preocuparse por la persona y por lo que le preocupa.
- Palabras de valoración y aprecio (cuando hace o dice algo concreto).
- Prompta respuesta a sus necesidades.

La Tercera Vía: Dios como Medida (Gálatas 6:1):

La visión de Dios es superior a la de los demás y a la nuestra propia. La "regla de Dios" nos da un valor inicial de "cero" (1 Corintios 3:18), lo que desactiva el consumismo, el materialismo y la búsqueda de posición. Este es un cambio total de transformación, que permite que la "pecera" del autoconcepto se quiebre.

La segunda cara del mensaje de Dios (Hechos 20:28, Juan 3:16, Isaías 43:4) nos muestra nuestro valor infinito. La tercera cara (Lucas 22:31) es una visión en el tiempo, en el ser, que nos ayuda a ver que el autoconcepto no es algo puntual, sino un camino diseñado por Dios.

Ventana de Johari:

- **Área de libre relación (Abierta):** Conocida por uno mismo y por otros.
- **Área ciega:** No conocida por uno mismo, pero sí por otros. Influida por deficiencias en el autoconcepto, experiencias previas y compensaciones ante carencias. La amistad simétrica y la ayuda de Dios son cruciales para esta área (Gálatas 6:1, 1 Samuel 16:7).
- **Área oculta (Secreta):** Conocida por uno mismo, pero no por otros. Influida por la intimidad, la inseguridad y la culpabilidad.
- **Área desconocida (Subconsciente):** No conocida por uno mismo ni por otros, solo por Dios (Amós 4:13, Hebreos 4:12).

C. Distorsiones Cognitivas

Las distorsiones cognitivas son patrones de pensamiento irracionales o exagerados que nos llevan a percibir la realidad de forma inexacta.

- **Comparación:** Distorsiona la percepción al compararnos constantemente con los

demás.

- **Abstracción Selectiva:** Enfocarse en un solo detalle negativo de una situación, ignorando el resto.
- **Generalización Excesiva:** Sacar conclusiones amplias y negativas a partir de uno o pocos eventos.
- **Maximización-Minimización:** Agrandar los errores propios o los éxitos ajenos, y minimizar los éxitos propios o los errores ajenos.
- **Absolutismo Dicotómico (Pensamiento "Todo o Nada"):** Ver la vida en términos de blanco o negro, sin matices.
- **Inferencia Arbitraria:** Sacar conclusiones negativas sin evidencia que las respalde.

D. Autoestima: Dimensión Cognitiva y Afectiva

El autoconcepto es la dimensión cognitiva (nivel de conocimiento), mientras que la autoestima es la dimensión afectiva (nivel límbico).

Signos de Baja Autoestima:

- Autocrítica excesiva
- Hipersensibilidad a la crítica
- Indecisión crónica
- Deseo excesivo de complacer
- Perfeccionismo
- Culpabilidad neurótica
- Hostilidad flotante
- Tendencias defensivas

Signos de una Buena Autoestima Saludable:

- Alegría por la vida
- Capacidad para disfrutar de los momentos alegres
- Aceptar errores propios con naturalidad
- Abierto a la crítica
- Dar y recibir cumplidos con gusto
- Abierto a nuevas ideas y experiencias
- Flexibilidad general
- Capacidad de respuesta a distintas situaciones
- Confianza en sí mismo
- Aceptación de sí mismo no exenta de crecimiento

E. Pautas ante la Baja Autoestima

- **Actuar sobre el entorno:** Para que la persona pueda "reflejar" los 4 elementos

de "devolución de espejo" (pasar tiempo, preocuparse, valorar, responder).

- **Importancia del "momento puntual":** Enfocarse en el hecho concreto, no en las interpretaciones.
- **Preguntar "¿Por qué piensas así?":** Esto moviliza el área cognitiva sobre la afectiva, ayudando a la persona a bajar al terreno de los hechos y darse cuenta de sus errores.
- **Visión de Dios:** La visión de Dios es superior a la de los demás y a la nuestra propia.

Ante la "Alta Autoestima":

- Referencia a Proverbios 9, Eclesiastés 10, Romanos 12 y Santiago 1:9-10.
- Buscar personas de autoridad para hablar.
- Cualquier persona superior a otra se siente inferior a otra.

3. La Socialización

La socialización es un proceso interactivo (individuo, familia, sociedad) a través del cual se transmiten contenidos culturales que se incorporan como conductas y creencias a la personalidad. El ser humano es un ser social; no puede construirse como persona sin la ayuda del grupo. En el grupo nos desarrollamos, maduramos y fortalecemos.

Pirámide de Maslow:

El componente de **afiliación** es capital, aunque todos los niveles son importantes. No hay desarrollo cognitivo, emocional o moral sin la influencia de otros seres humanos por tres razones:

- **Relación social activadora.**
- **Transmisión de bagajes culturales.**
- **Aprendizaje por imitación** (Aprendizajes de Bandura).

F. Objetivos de la Socialización

- Control del impulso e internalización a nivel de conciencia personal (comer, dormir).
- Asunción de **roles** (formas de conducirnos en una actividad).
- Formación de creencias, estructura de pensamientos, visión de la vida y estilos de comportamiento.

La acción sobre el individuo es más de receptor en la personalidad base y más interactiva en la personalidad individual. El **grupo** actúa como elemento mediador (ej. grupo de iguales en adolescentes).

Relación Grupo-Individuo:

- **Influencia positiva:** Fomentar relaciones saludables, consecución de objetivos.
- **Presión negativa:** El joven no sabe mantener su individualidad, dejándose llevar por lo que otros piensan.

G. Lo que Aporta el Grupo al Individuo (EXAMEN)

1. Sentimientos de afiliación
2. Identidad social
3. Información y comunicación privilegiada
4. Seguridad psicológica
5. Relación afectiva especial
6. Aceptación y valoración
7. Rol de utilidad

Si alguien encuentra estos elementos, es muy difícil que se vaya si se hace bien. Es importante tener al menos 5-6 personas afectivas en la iglesia. La iglesia no debe ser solo receptora; si no es dinámica, se institucionaliza.

El Grupo en la Iglesia: No somos un grupo homogéneo, sino heterogéneo. Es una experiencia sobrenatural; el nexo debe ser espiritual. Dios utiliza especialmente a la familia para influenciar al individuo.

H. El Grupo como Instrumento a Favor o en Conflicto con lo Social

La familia es un vehículo a través del cual la sociedad transmite ideas, visión de la vida y costumbres. Puede haber una disintonía (ej. padres retrógrados).

El Apego (John Bowlby, 1907-1990):

El apego es el vínculo emocional que desarrolla el niño con sus padres (o cuidadores) y que le proporciona la seguridad emocional indispensable para un buen desarrollo de la personalidad. La seguridad, ansiedad o temor de un niño está determinada por la accesibilidad y capacidad de respuesta de su principal figura de afecto. Proporciona seguridad emocional, ser aceptado y protegido incondicionalmente. Es crucial en los primeros 18 meses para desarrollar confianza en los demás.

I. Fases del Apego:

- **Preferencia por miembros de la propia especie:** (3 meses) Raza humana.
- **Preferencia por figuras familiares:** (3 y 5 meses) Familiares.
- **Vinculación y miedo a extraños:** (6-12 meses).
- **Independencia:** (12 meses).

Personalidades según el Apego (Bartholomew):

- **Personalidad Segura:** Alta autoestima y sociabilidad (buen apego).
- **Personalidad Preocupada:** Baja autoestima y sociabilidad básica (teme dejar de ser querida).
- **Personalidad Temerosa-Evitadora:** Baja autoestima y sociabilidad baja (teme el rechazo y no lucha por las relaciones).
- **Personalidad Rechazadora:** Alta autoestima y baja sociabilidad.

El temperamento (sistema nervioso y endocrino) nos determina inicialmente, y luego las circunstancias y la actitud influyen en la conformación del carácter y la personalidad.

J. El Vínculo

Tras el apego (18 meses), se desarrolla el vínculo, que es más ambiental o educativo. Si el vínculo no se establece correctamente, puede dejar daños profundos. En la adolescencia pueden surgir problemas, pero en un periodo más maduro se retoman por la acción del vínculo.

Elementos Fundamentales del Vínculo (EXAMEN):

- (Isaías 65, 63, 43 y Salmo 46) - Se refiere a la relación de Dios con nosotros.

Importancia de la Escuela y la Iglesia:

Los niños son esponjas emocionales. Los recuerdos positivos son raíces de identidad. Los primeros 7-8 años son cruciales, y luego los 10 años. La Iglesia y la vida devocional personal y familiar son muy importantes.

Estilos Educativos: (Se necesita más información sobre los 4 estilos educativos mencionados en el PDF original).

Ilustración de las 7 Vacas Gordas (7 años):

A. El Apego

B. El Vínculo

C. Estilos Educativos

Caso Práctico: Integración de un Joven en un Grupo

Para integrar a alguien en un grupo, primero hay que tener clara la relación del líder con el grupo. Lo que se aplica al joven debe ser válido para el líder y el grupo. Todos necesitamos sentirnos integrados. Buscar miembros del grupo que se identifiquen con el joven.

Pasos para la Integración:

1. Relación con el grupo.
2. Relación con el chico.
3. Personas concretas con el chico.
4. Preparar al chico para la integración al grupo (los 7 aportes del grupo se consiguen desde el grupo).

Cómo conseguir el sentimiento de afiliación: Hacer sentir útil al joven, tenerlo presente en el grupo. La identidad la da el nombre, principios, misión, propósito. La información se comparte. La seguridad se trabaja sin burlas ni ataques.

Pertenecer a un grupo supone asumir:

- A. Sus valores
- B. Sus reglas
- C. Sus jerarquías

4. Enfoques en Relación a los Grupos

Kurt Lewin: Modelo Conductual

- Lo que afecta a un miembro afecta a todos (las polarizaciones son preocupantes).
- El grupo busca equilibrio, generando corrección, castigo, expulsión, ánimo (ej. un divorcio en la Iglesia).
- Todo grupo se conduce hacia un fin, lo quiera o no (Locomoción).

Jacobo Moreno: El Sociograma

Herramienta para analizar las relaciones dentro de un grupo, preguntando a quién se le contaría un problema, con quién se compartiría un trabajo, etc. Puede ser anónimo o no.

Modelo Conductista-Interaccionista

Centrado en el condicionamiento operante (Skinner): busca beneficios y recompensas con mínimo coste y máxima ganancia. Se basa en el intercambio de beneficios y recompensas.

Cognitivo (Autocategorización de Henry Tajfel)

Las autopercepciones de categorías comunes o afinidades previas influyen en la integración en un grupo. Inconscientemente, uno busca el grupo donde se sienta mejor. También hay diferencias entre la conducta personal y la del grupo.

Síntesis de los Modelos

- Lo que afecta a uno, afecta a todos.
- Homeostasis (el grupo busca equilibrio).
- Locomoción (el grupo se dirige hacia un fin).
- Redes afectivas (Sociograma).
- Autocategorización.

Otras Características a Considerar

- A mayor dificultad de acceso, mayor valoración.
- **Tendencia a polarizarse:** Después del debate en grupo, las personas tienden a insistir en su opinión.
- **Tendencia del grupo a cohesionarse y separarse del resto:** La otra persona es vista como una amenaza.
- Tendencia a disculpar los errores propios y atribuir méritos.
- La locomoción dependerá del líder.
- La unanimidad y el disenso son influyentes.
- **Conformismo ante el experto:** Un solo experto genera conformismo.

J. Evolución de los Grupos

- A. Dependencia e Inclusión: Los miembros siguen al líder (infancia).
- B. Contradependencia/Lucha: Tensión en el grupo (adolescencia).
- C. Confianza/Estructura: El grupo forma subgrupos para trabajar en áreas específicas (adulto).
- D. Trabajo y Productividad: El grupo anima a un alto desempeño y trabajo de calidad (maduro).

Actitud del Líder ante la Contradependencia: Escuchar, dar derecho a pensar diferente, no dar derecho a proclamaciones, mente abierta, hacer conferencias. Evitar actitudes paternalistas o imperativas.

K. Sistemas de Liderazgo

- A. Autoritario: Centrado en el control.
 - B. Permisivo: Deja hacer, sin normas claras.
 - C. Autorizativo: Hay autoridad y afectividad.
- Dimensiones que Jerarquizan en la Estructura de un Grupo:
- A. Poder o Status: (Poder)
 - B. Actividad o Estructura de Roles: (Función)
 - C. Comunicación: (Comunicación)

L. Características de un Liderazgo Positivo (en Relación con el Grupo)

- Ideólogo, trabaja las ideas.
- Honesto, íntegro, decidido.
- Coloca a las personas en un lugar de preeminencia respecto a los objetivos.
- No juzgar ni condenar.
- Moviliza, ilusiona hacia un fin noble.
- Organiza espacial y temporalmente, participa, planifica.
- Capacidad de prever resultados de decisiones y acciones.
- Persiste hasta lograr objetivos.

M. Características de un Liderazgo Positivo (en Relación con los Miembros)

Individuales del Grupo)

- Accesible, detallista.
- Escucha activamente.
- Atento a las necesidades de las personas.
- Ora por las necesidades.
- Reconoce éxitos y valora a las personas (en público y privado).
- Comprende debilidades y limitaciones.
- Sonríe y es amable.
- Mantiene un contacto físico adecuado.
- Trabaja por la reconciliación.

N. El Líder Tiene Presente los Parámetros Físicos del Grupo

- **Zona del templo, reuniones, sitios:** Distribución sociófuga (rompe) o sociópeta (favorece encuentro/debate).
- **Distancias:** Posición del líder, posiciones de mayor comunicación.
- **Espacio personal:**
 - Zona íntima: 50 cm.
 - Zona personal: 125 cm (ante un desconocido).
 - Zona pública: más de 4 metros.
- No invadir la "burbuja íntima" de las personas.

Grupos Naturales:

Grupos No Naturales:

- **Grupos de apoyo o autoayuda:** Ayudan a afrontar situaciones, aumentan la esperanza, estimulan mutuamente.
- La Iglesia no es un grupo natural, sino sobrenatural, lo que nos une. El nexo es la experiencia con Cristo. Es un grupo heterogéneo.

O. Observación y Toma de Datos

- **Observación Directa de Bales:** Mide dos dimensiones (instrumental/tareas y socioemocional/relaciones). Ayuda a elaborar un esquema mental para percibir la aportación de los miembros de un grupo.
- **Sociograma:** Representación gráfica de las relaciones.
- **Cuestionario SYMLOG:** Evalúa dominancia-sumisión, conducta amistosa y a favor/en oposición a la tarea. Sirve para analizarnos como miembros de grupo.

P. La Encuesta: Medir lo que no se ve

La encuesta se elabora desde la escala de Likert. Un "ítem" no es necesariamente una

pregunta, sino un enunciado.

Principios para la Elaboración de Ítems de Encuesta:

- **Evitar preguntas abiertas:** No hacer muchas.
- **Matizar y usar términos comprensibles.**
- **Buscar lo que realmente se quiere medir:** Ej. "Eres feliz en la iglesia" es mejor que "¿Te gusta tu iglesia?".
- **Términos en sentido uniforme.**
- **Preguntas con respuestas no obvias:** Que den información útil y secuenciada.
- **Brevedad:** Todo lo que se pueda expresar brevemente, hacerlo.
- **Evitar negaciones:** Usar afirmaciones.
- **Identificar ítems mal hechos.**
- **Características de una encuesta profesional: Validez** (el ítem apunta al objetivo) y **Fiabilidad** (el resultado sería el mismo con el tiempo).
- **Eliminar palabras innecesarias.**
- **Evitar suponer ideas:** No asumir lo que las personas creen.
- **Cuidar la semántica:** Darla a leer semánticamente.
- **Evitar preguntas negativas:** Que nada genere algo negativo. La encuesta debe ser neutra.
- Si un ítem plantea una duda, no es válido.