

## VII. INFLUENCIA DE LA SOCIEDAD Y LA CULTURA

### 1. ¿Qué es la Psicología social?

La psicología social es una disciplina que nace como ciencia independiente en 1908 con los trabajos de **Edward Allsworth Ross**, sociólogo y **William Mc Dougall**, psicólogo. Serán, sin embargo, los estudios de **Floyd Allport** en la década de 1920 los que consolidarán esta disciplina como ciencia. En 1924, Allport escribió «No hay psicología de grupos que no sea esencial y totalmente una psicología de los individuos. La Psicología Social no debe ser situada en contradicción a la psicología del individuo; es una parte de la psicología del individuo cuya conducta estudia en relación a ese sector de su ambiente que comprende sus semejantes». En este sentido se podría definir como **el estudio científico de la conducta de los individuos cuando entran en relación con otros individuos**.

Los seres humanos nacemos formando parte de la sociedad por lo que los grupos sociales van a influir en nuestra forma de ser y de pensar desde nuestro nacimiento y lo harán mediante el **proceso de socialización**. Por medio de este proceso las personas aprenden de sus mayores conocimientos, normas, valores y comportamientos propios de su grupo social. Los **agentes de socialización** más conocidos son:

- **La familia:** aporta la primera experiencia social y por eso suele ser la red social más fuerte y duradera para el individuo. En ella ensayamos la comunicación social y desarrollamos la empatía.
- **La escuela:** añade la educación formal con sus normas y valores además de conocimientos.
- **Los compañeros:** son fundamentales en algunas etapas de la vida. Con ellos se aprenden habilidades sociales, roles sexuales, hábitos de comportamiento...
- **Los medios de comunicación:** su influencia es enorme. Hablamos sobre todo de televisión y redes sociales.



Toda cultura tiene sus propias pautas de comportamiento que resultan extrañas para aquellos que proceden de otro ámbito cultural. Actividades cotidianas que parecen muy normales en un contexto pueden resultar extrañas en otro. En este sentido suele ser difícil evitar el **etnocentrismo** que consiste en juzgar otras culturas mediante la comparación con la propia. Como las culturas humanas son tan variadas, en muchas ocasiones quienes provienen de una cultura determinada suele resultarles difícil aceptar las ideas o el comportamiento de los pertenecientes a otras.

**Ψ Actividad 1:** Lee este mito cherokee y reescríbelo de manera que o bien se trate de un texto etnocéntrico nórdico o de alguna tribu africana.

*«El hombre es la obra más perfecta del Creador, quien lo creó haciendo primero un horno y encendiéndolo. Luego preparó una masa de arcilla. Entonces, de la masa que había preparado, dio forma a tres figuras humanas. Colocó las figuras en el horno y esperó a que se cocieran. Mas su impaciencia por ver el resultado de su experimento, que coronaba su obra de creación, era tan grande, que retiró una figura demasiado pronto. Estaba lamentablemente a medio cocer, pálida, de color desagradable. Pero buena o mala ahí estaba y de ella desciende el tipo de hombre blanco. Su segunda figura salió bien, en el tiempo justo y la forma como él la había pensado. Muy morena, le agradaba en todos los aspectos, y esta figura fue el antepasado de los indios. Tanto la contempló, que se olvidó de sacar del horno la tercera forma, hasta que vio que se estaba tostando. Abrió la puerta rápidamente y encontró su última figura carbonizada y negra. Fue lamentable, pero no había nada que hacer; aquello fue el primer negro.»*

Aunque en psicología social se utilizan distintos métodos, el más empleado es el método experimental. Con este método, como ya vimos en el tema 1, lo que se pretende es crear una situación controlada en la que puedan contrastarse las predicciones derivadas de las hipótesis planteadas. La modificación de la variable independiente lleva a observar si esos cambios modifican también la variable dependiente.

Los experimentos en psicología social han sido controvertidos en ocasiones, como es el caso que ya vimos de la prisión de Stanford ideada en 1971 por Philip Zimbardo. Los problemas éticos y las secuelas que pueden dejar en los participantes es algo que hay que valorar antes de llevar a cabo un experimento psicosocial.

## **2. Cognición social**

Vivir en sociedad implica conocer a los demás para poder relacionarnos con ellos. Al hablar de cognición social nos referimos a la **percepción que tenemos de otras personas y de nosotros mismos**. Turner la define como *«todos los procesos psicológicos implicados en la obtención, uso, almacenamiento y modificación del conocimiento acerca de las personas»*.

La información que nos llega desde el medio social es procesada por nuestro psiquismo, es decir, la recibimos, seleccionamos, transformamos y organizamos para construir una representación de la realidad. Una vez procesada, la información dará lugar al conocimiento que nos permitirá comprender, adaptarnos y actuar sobre nuestro ambiente.

Los estudios sobre percepción revelan que las personas no registran todos los estímulos emitidos por el medio sino que los seleccionan y simplifican en función de ciertas leyes y de otras variables subjetivas. Una vez seleccionados, los estímulos son clasificados en categorías e interpretados en función de esas categorías. ¿Cómo percibimos a los demás? ¿Cómo procesamos toda la información que nos llega sobre esa persona? ¿Cómo elaboramos la primera impresión sobre las personas?

**Solomon Asch** hizo un experimento en 1946 que es conocido como *el modelo de los rasgos centrales*. Asch distinguía entre rasgos centrales, aquellos que tienen una influencia mayor sobre la impresión final de la persona, y rasgos periféricos, aquellos que tienen mucha menos

influencia. La hipótesis que planteó fue que la impresión que nos formamos de las personas tiene que ver con estos rasgos centrales.

Su experimento consistió en elaborar dos listas compuestas por siete adjetivos que hipotéticamente describían a una persona anónima. Las dos listas contenían seis rasgos idénticos (inteligente, habilidosa, trabajadora, decidida, práctica y prudente) y únicamente diferían en el séptimo rasgo que en unos casos era *afectuosa* y en otros *fría*. A un grupo de estudiantes le dio a leer la lista de siete adjetivos que contenía el rasgo afectuoso, y a otro la lista que contenía el rasgo frío. Los estudiantes tenían que evaluar a la persona descrita. Asch descubrió que las personas que habían leído la descripción en la que aparecía el rasgo *afectuoso* se formaron una impresión mucho más positiva de la persona que aquellos a quienes les había tocado la lista con la palabra *fría*. También el orden en que se presentan las características es relevante para la impresión que tendremos de ella. Asch demostró que si el listado que presentaba a los estudiantes sobre la persona anónima la describía en primer lugar con adjetivos positivos y dejaba para el final los negativos, esto influía más que si era al revés. La conclusión que podía desprenderse de este experimento es que cuando conocemos a una persona, nos formamos una primera impresión global a partir de los fragmentos de información que recibimos sobre ella.

La **apariencia física** es otro factor importante a la hora de formarnos una primera impresión de las personas que nos rodean. Se han hecho multitud de estudios que confirman que existe una tendencia a atribuir a las personas físicamente atractivas características positivas (inteligentes, habilidosas, competentes, amables, exitosas...). Sin embargo, a veces se asocia el atractivo físico con características negativas (vanidad, superficialidad, poca inteligencia...)

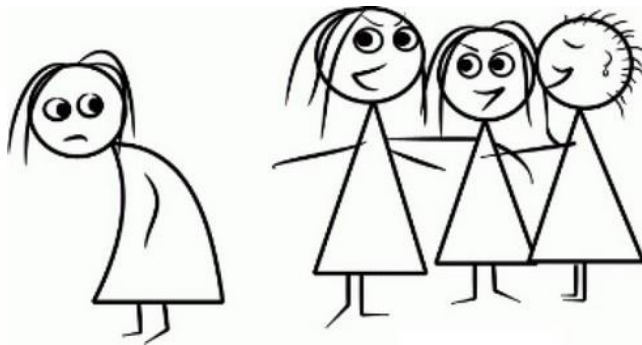
Las primeras impresiones que tenemos de las personas pueden tener una gran influencia en el conocimiento posterior de esa persona. **Merton** describió en 1948 el efecto denominado **La profecía que se cumple a sí misma**. Si alguien tiene una determinada expectativa sobre otra persona se comportará con ella de forma que su expectativa inicial quede confirmada. Hay varios mecanismos que pueden hacer que la conducta que hemos derivado de nuestras expectativas se cumpla: provocando que la conducta de la otra persona se corresponda con nuestra expectativa o limitando el rango de conductas que la otra persona puede hacer. Por ejemplo, si saludamos amablemente a alguien probablemente nos devolverá el saludo de forma similar. En este caso hemos provocado que la conducta del otro se ajuste a nuestra expectativa tratándolo como pensamos que esa persona nos tratará. Si por ejemplo un día encontramos a alguien que nos cae mal dando una mala contestación a un amigo nuestro, probablemente pensemos que es alguien que no merece ser nuestro amigo sin darle otras oportunidades de que nos muestre alguna otra faceta más agradable a nuestros gustos. ¿Qué haríamos si esto mismo lo hace una persona que nos cae muy bien y con quien tenemos una estrecha relación?

La profecía que se cumple a sí misma se conoce también con el nombre de efecto Pygmalión y es un efecto que se produce constantemente en nuestras relaciones sociales. Si tratamos a un niño de una forma muy infantil pensando que es todavía muy niño, él se comportará así mientras que si le hablamos como una persona adulta intentará responder a la percepción que te-

nemos sobre él. Y es que nuestras creencias y expectativas sobre otras personas influyen en su comportamiento. De la misma forma, las expectativas de una persona sobre sí misma pueden dar lugar a su propia confirmación.

**Ψ Actividad 2:** Busca dos ejemplos de la profecía que se cumple a sí misma.

Las impresiones que nos formamos sobre las personas están muy influidas por los estereotipos que poseemos sobre los diferentes grupos sociales. Un **estereotipo** es un conjunto de creencias sobre las características que forman un grupo social. Por ejemplo, el estereotipo consensuado que puede tener un español blanco de clase media urbana sobre los gitanos estaría relacionado con estas palabras: vago, ladrón, cante, baile, familia, machismo. Existen muchos tipos de estereotipos pero los más comunes en la investigación de psicología social son los estereotipos raciales, de género y nacionales (o regionales). Las características en las que más nos fijamos cuando conocemos a alguien son aquellas que las clasifican en función de su sexo,



edad, etnia... Las funciones que cumplen los estereotipos son varias: en primer lugar, simplifican el conocimiento de la realidad al eliminar los matices y ordenar el mundo social en categorías. Por ejemplo, si creemos que los catalanes son tacaños no dedicaremos tiempo a pensar en los casos individuales que nos afecten sino que

supondremos que todos los catalanes comparten dicha característica. En segundo lugar, compartir estereotipos ayuda a la cohesión grupal enfrentándonos a aquel grupo social que no comparte nuestros estereotipos. Precisamente esta función de cohesión social es la causa de los prejuicios que tenemos hacia otros grupos que no son el nuestro.

Un **prejuicio** es, en palabras de Allport «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». Los prejuicios generados a partir de los estereotipos pueden dar lugar a actitudes discriminatorias.

Hemos hablado de la percepción que tenemos de otras personas pero la cognición social se refiere también a la que tenemos acerca de nosotros mismos. Es lo que suele llamarse **auto-concepto**, es decir, la capacidad del individuo para pensar conscientemente sobre uno mismo. Esto nos ayuda a construir una identidad significativa y al mismo tiempo guía nuestro comportamiento y emociones. Cuando hablamos de identidad nos referimos tanto a la identidad personal como social. Desarrollamos nuestro auto-concepto en interacción con los demás ya que lo que los otros dicen de nosotros nos ayuda a construir nuestra propia identidad. Es importante también saber que nuestro comportamiento varía en función de con quién nos estemos relacionando en cada momento.

Ψ **Actividad 3:** Señala tres rasgos de ti mismo que te definan. Pregunta a tu compañero por los tres rasgos que mejor te definen. Dinos tres rasgos que te hubiera gustado poseer.

### 3. Teorías de la atribución

Conocer nuestro entorno social supone no solo percibir lo que nos rodea sino interpretarlo. En **1976 Duncan** realizó un estudio en el que pretendía explicar la violencia interracial e intraracial. Para ello pidió a los sujetos del estudio, estudiantes estadounidenses de universidad blancos, que observasen un vídeo en el que aparecía una discusión cada vez más violenta en la que al final un participante empujaba al otro. Duncan fue variando el color de piel del protagonista (agresor) y de la víctima. Una vez visto el vídeo debían describir lo que habían visto usando determinadas categorías como «jugando» y «conducta violenta». Más de un 70% eligió «conducta violenta» cuando se mostraba a un protagonista negro. Cuando el protagonista era blanco, solo un 13% utilizaba esta categoría. Duncan pidió entonces que explicasen la conducta que acababan de observar. Cuando el protagonista era negro, su conducta violenta se explicaba por factores personales de quien agredía. Al explicar la conducta violenta de los protagonistas blancos, los sujetos exculpaban la conducta apelando a la situación.

Y es que las personas intentan explicarse el movimiento incesante de la vida social. Al hacerlo actúan como los científicos: recurren a establecer conexiones entre determinadas conductas observables y causas no observables. **Fritz Heider (1958)** expuso este tipo de psicología por la que la gente se intenta explicar los acontecimientos cotidianos que ocurren a su alrededor. Para él, las causas que explican la acción son de dos tipos: personales (internas) y ambientales (externas).

¿Hay alguna manera de saber cuándo atribuimos una acción a causas internas o externas? Según **Harold Kelley (1972)** la atribución dependerá de tres factores:

- **Consenso** con las respuestas de otras personas.
- **Consistencia** con la forma de responder de esa persona en otras ocasiones.
- **Distintividad** de la manera en que la persona responde a otros estímulos.

Si los factores tienen una alta intensidad tendemos a atribuir la causa al estímulo y si son bajas lo hacemos a la persona. Supongamos que Pedro (persona) empuja a Sergio (estímulo) en el recreo. Nos preguntamos por qué. Si resulta que otros niños empujan a Sergio (alto consenso), Pedro siempre empuja a Sergio en los recreos (alta consistencia) y Pedro no empuja a otros niños (alta distintividad), entonces atribuimos la causa de la acción de Pedro a Sergio. Y al contrario, si los factores son de baja intensidad lo atribuiríamos a la persona que ha realizado la acción.

Sin embargo, la mayoría de las veces que buscamos la causa de una acción en realidad lo que estamos haciendo es atribuir la **responsabilidad** de esa acción. Es por eso que muchas veces damos **excusas** y **justificaciones**. Una excusa es por ejemplo: «*en realidad no le disparé; la pistola se disparó accidentalmente*». Una justificación podría ser «*sí, es cierto que le disparé pero es que estaba a punto de volar el edificio*». Imaginemos a una pareja visitando por prime-

ra vez una mezquita en una zona costera. Él siente calor y se quita la camisa. Uno de los fieles interrumpe su oración y le recrimina. Salen y en la cafetería ella le dice « ¿por qué has hecho semejante estupidez?». La pregunta no busca la causa pues en ese caso bastaría con un simple «sentía calor» sino que pretende atribuir responsabilidad, por eso él podría responder « ¿cómo iba a saber yo que son tan mojigatos?» Se trata de una respuesta que intenta atribuir la responsabilidad no en él sino en las personas a las que ha ofendido.

Quienes perciben las acciones de los actores sociales, sin embargo, cometen multitud de errores en sus atribuciones causales y de responsabilidad. Los sesgos más comunes son los siguientes:

- **Enfatizar exageradamente los factores personales** del actor en detrimento de los factores externos. Ejemplo: atribuir una conducta violenta a la agresividad del actor es lo más corriente. El problema de este sesgo es que a veces percibimos como responsable de su situación a personas que son víctimas de ella.
- El **sesgo favorable al yo** consiste en atribuir el éxito a causas internas y el fracaso a causas externas. Ejemplo: aprobé; me suspendieron.
- La **diferencia actor-observador** tiene que ver con la asimetría existente al hacer atribuciones entre el actor y el observador. El actor tiende a atribuir la acción a factores externos y el observador a factores internos. Ejemplo: si me tropiezo, echo la culpa es de la acera; si veo cómo alguien se tropieza pienso que es muy torpe.

Las atribuciones tienen consecuencias cognitivas, emocionales y afectivas lo que influye tanto en las expectativas como en la conducta de las personas. Por ejemplo, si un estudiante atribuye su fracaso en el estudio a su falta de habilidad lo más seguro es que espere seguir fracasando en el futuro.

Ψ **Actividad 4:** Busca ejemplos de los cuatro sesgos de atribución que hemos estudiado.

#### 4. Las actitudes

La psicología social, como se ha dicho anteriormente, estudia la conducta que los individuos mantienen al relacionarse con otros. Suponemos que son las actitudes las que influyen en la conducta por lo que las actitudes sociales nos sirven como indicadores o predictores de conductas, por eso son tan interesantes para el investigador. **Las actitudes son las predisposiciones a valorar de una forma positiva o negativa ante un estímulo.** A la hora de evaluar un estímulo, sea este una persona, un objeto concreto o abstracto, nos basamos en creencias y conocimientos que poseemos sobre tal objeto de actitud (componente cognitivo), en los sentimientos y emociones que nos provoca (componente afectivo) y en la experiencia que tenemos de comportamientos anteriores (componente



conductual). Estos tres componentes de la actitud pueden ir unidos o separados al hacer una valoración del objeto.

La creencia de que las actitudes guían nuestra conducta hace que los psicólogos sociales consideren la posibilidad de **cambiar actitudes** puesto que cualquier cambio en las actitudes de las personas supondría un cambio en su comportamiento. Después de la segunda guerra mundial el interés central de la psicología social se centró en la modificación de actitudes a través del **mensaje persuasivo**. El campo en el que más se ha trabajado con la persuasión ha sido la publicidad. Un ejemplo claro de mensaje persuasivo es la Guerra de los mundos de Orson Welles o el programa Operación Palace en Salvados, de Jordi Evole sobre el 23F. Ambos demostraron el poder de la radio y la televisión como medios para lanzar este tipo de mensajes.

Las instituciones influyen con frecuencia en la conducta de los individuos, no mediante la persuasión sino mediante incentivos, normas sociales o sanciones. Esto puede acarrear consecuencias importantes y la más estudiada es la expresada en la conocida como **Teoría de la disonancia cognitiva** de **Leon Festinger** (1957). La discrepancia entre las actitudes y la conducta nos provoca malestar porque nos gusta ser coherentes. A veces existe un desacuerdo entre lo que hacemos y lo que creemos que deberíamos hacer. En ese momento nos sentimos mal porque nos encontramos en disonancia cognitiva. Si un individuo se comporta de una forma que va contra sus actitudes para obtener un beneficio la disonancia será mayor si el beneficio es poco importante. Ejemplo: Si alguien cree que hay que ahorrar y luego se gasta bastante dinero en un producto surge la disonancia en su cognición. Esta disonancia será mayor cuanto más innecesario e inútil sea el objeto comprado. ¿Cómo se reduce la disonancia? Según Festinger se suele reducir la disonancia cognitiva cambiando las percepciones para hacerlas compatibles con la conducta que seguimos. Ejemplo: podríamos reducir la disonancia pensando que ha sido un día muy duro y que el mes que viene ahorraremos más.

**Ψ Actividad 5:** Pon un ejemplo de disonancia cognitiva y señala una forma de reducir el conflicto mental que genera.

## 5. Procesos grupales

A lo largo de todo este tema estamos analizando los factores que influyen en la conducta social de los individuos ya que no somos seres aislados sino que vivimos en comunidad. Los grupos sociales son muy variados, tienen distintas estructuras y diferentes tipos de organización pero todos aquellos a los que pertenecemos nos marcan de alguna manera.

Un **grupo** es un conjunto de personas que tienen objetivos comunes y comparten una **identidad social** (ej. Ser alumno del Pedro Salinas). En todo grupo hay una **estructura** que consiste en un sistema de *roles* (papeles que desempeñan los actores sociales) y un conjunto de normas que regulan las distintas funciones del grupo (ej. En una clase hay roles diferentes como el de profesor o los que se establecen de manera informal entre los alumnos; de la misma forma también existen normas que facilitan el cumplimiento de la función para la que existe el grupo). Uno de los roles más estudiados por la importancia que tiene en la facilitación o no de la conducta grupal es el rol de *líder*. Los roles suelen llevar a diferencias de *estatus*, es decir, a

posiciones diferenciadas en el grupo dependiendo del rol que desempeñe. Un grupo social puede estar más o menos cohesionado.

Los grupos influyen en las personas que los componen, así se viene demostrando en numerosos estudios realizados en psicología social. Los tipos de **influencia grupal** en el individuo más conocidos son:

La **influencia informativa** fue estudiada por **Sherif (1936)** y se produce siempre que el grupo da al individuo determinada información que antes no poseía. Dicha información le hace actuar de una forma diferente a como lo haría cuando no poseía la información que el grupo le dio.

La **influencia normativa** fue estudiada por **Asch (1951)** y hablamos de ella cuando la persona actúa de la misma manera que los otros componentes del grupo por el simple hecho de no entrar en conflicto con los demás o por el miedo a ser rechazado.

Los dos tipos de influencia expuestos tienen varias características en común: la primera es que quienes ejercen la influencia y quienes la reciben tienen más o menos el mismo estatus. La segunda es que la presión ejercida sobre el individuo no es explícita sino implícita. Por último, los que ejercen la influencia no pretenden controlar o sancionar la resistencia del individuo. Imaginemos una situación de influencia en la que quien ejerce la influencia tenga un estatus alto, ordena expresamente realizar una acción determinada y controla si la persona cumple o no las órdenes. Esta situación la recreó **Stanley Milgram (1974)** en su experimento sobre **obediencia a la autoridad**. Los participantes en el experimento eran informados de que se trataba de un experimento para estudiar el efecto del castigo en el aprendizaje. Uno de los sujetos haría de profesor y otro de alumno (este era cómplice del experimentador). El aprendizaje



consistía en asociar pares de palabras. Cada vez que el alumno contestara de forma incorrecta el profesor tenía que castigarlo con una descarga eléctrica que comenzaba con 15 voltios e iba aumentando de 15 en 15 con cada nuevo error. El alumno-cómplice simulaba dolor, gritaba, lloraba a cada nueva descarga. Si el profesor dudaba o se negaba a administrar el castigo, el experimentador le decía que debía continuar. Si, a pesar de todo, el sujeto se negaba a continuar, el experimento concluía.

El 62,5% llegaron a administrar descargas del nivel más alto (450V). Milgram anotó que la conducta de los sujetos mientras duró el experimento mostraba el conflicto que sufrían: estaban tensos y muy nerviosos. En el grupo de control en la que los sujetos elegían la máxima descar-

ga solo 2 de 40 personas superaron los 150V. Esto quiere decir que no se trataba de sadismo sino de otra cosa: obedecían ciegamente a la autoridad.

**Ψ Actividad 6:** ¿Podrías aplicar este experimento a alguna situación real? ¿Crees que la obediencia debida exime de responsabilidad? ¿Por qué?

No debemos hablar únicamente de relaciones interpersonales dentro de los grupos. Los medios de comunicación han recogido en muchas ocasiones relaciones conflictivas entre personas que pertenecen a diferentes grupos, por ejemplo la batalla campal que ocurrió a orillas del Manzanares entre socios ultras del Atlético de Madrid y el Celta de Vigo y que se saldó con el asesinato de Jimmy Romero Taboada. El conflicto intergrupales es un fenómeno que preocupa a las sociedades y por eso la psicología social estudia las causas del conflicto social entre distintos tipos de grupos étnicos, religiosos, políticos... La investigación sobre **relaciones intergrupales** se centra en el estudio de lo que los individuos hacen, sienten o piensan en una situación en la que emerge de forma clara su pertenencia o identificación con algún grupo social.

Hay teorías que explican los conflictos intergrupales como resultado de la estructura psíquica o de los esquemas cognitivos de los individuos, es decir, abordan el problema desde un enfoque individual. La teoría más conocida es la de la **Personalidad autoritaria** de **Theodor Adorno (1950)**. La hipótesis central de esta teoría, que pretendía entender la barbarie nazi, era que las actitudes sociales de una persona expresan tendencias profundas de su personalidad. Esa personalidad le haría adoptar actitudes políticas antidemocráticas, encontrar satisfacción en la sumisión a la autoridad al mismo tiempo que dirige la agresión hacia las minorías sociales u étnicas o a los grupos sometidos a la marginación social. Se trataría de individuos intolerantes predispuestos a la xenofobia, el racismo o la discriminación social. Sus formas de pensar suelen ser muy rígidas, con muchos prejuicios.

Esta teoría ha sido muy criticada desde la psicología social, sobre todo por su metodología. Frente a este tipo de estudios la psicología social prefiere entender el conflicto intergrupales de una manera no individual. **Muzafer Sherif (1953)** comenzó una serie de experimentos de campo en **campamentos de verano** para comprender cuáles eran las causas del conflicto entre grupos. La hipótesis principal era que el conflicto intergrupales era una respuesta de la gente normal en situaciones intergrupales en las que los intereses de los grupos son incompatibles. Los estudios realizados se organizaban en 3 fases:

1. Formación de los dos grupos: los investigadores separaron a los amigos en grupos diferentes. Estos realizaban actividades independientes que facilitaron la creación de la estructura del grupo. En esta fase ya se vieron indicios de favoritismo endogrupal.
2. Competición intergrupales: se introdujo un conflicto de intereses entre los dos grupos mediante juegos competitivos (si uno ganaba, el otro perdía). En esta fase aumentó la cohesión del propio grupo y la discriminación al otro.
3. Reducción del conflicto: Se introdujeron metas que solo podían alcanzarse con la colaboración de los miembros de dos grupos.

## 6. Psicología de masas

La psicología de masas es el **estudio del comportamiento de las multitudes**. Cuando se habla de multitud o masa no nos referimos a un grupo organizado y estructurado para buscar metas comunes sino a un conjunto de gente que actúa junta. Gustave Le Bon, uno de los autores de la psicología de masas dice que la multitud tiene un alma colectiva y así sienten, piensan y actúan de forma totalmente diferente a la que sentirían, pensarían y actuarían de manera individual. Una de las líneas de investigación más frecuentes es saber por qué los individuos se contagian del comportamiento de los demás y se limitan a repetirlo sin cuestionarse nada.

Ψ **Actividad 5:** Después de ver *El siglo del individualismo*, contesta a las preguntas siguientes:

- ¿Quién fue Edward Bernays y qué le aportó el psicoanálisis?
- ¿En qué áreas introdujo la persuasión en la sociedad de masas?
- ¿Cuál era su objetivo con respecto a las masas?
- ¿Qué pretendió hacer Walter Lipman?
- El documental plantea dos visiones muy diferentes del ser humano, una la defenderá Bernays basándose en Freud y la otra la defenderá Roosevelt con ayuda de Gallup. ¿Puedes decir cuál es cada una de ellas?

Un fenómeno que suele darse en las multitudes es la **difusión de responsabilidad** que ocurre cuando la responsabilidad no ha sido asignada de una forma explícita. El caso más conocido es el de Kitty Genovese, una mujer de Nueva York asesinada cerca de su casa a puñaladas. 38 vecinos escucharon sus gritos de ayuda por aproximadamente media hora, pero ninguno la ayudó pensando cada uno que algún otro lo haría.

