

Índice general

PRÓLOGO A LA SEGUNDA EDICIÓN 5

ÍNDICE GENERAL 7

CAP. 1 PROBLEMAS Y MÉTODOS DE LA PSICOLOGÍA SOCIAL 15

La psicología y los problemas sociales, 15. El sentido común y la sabiduría convencional, 16. La psicología social como ciencia, 18. El precio que implica ignorar los factores sociales: el caso de Green Bank, 18. La psicología social y la psicología general, 20. *Niveles de la conducta social*, 20. Conducta individual, 20. Conducta interpersonal, 22. Conducta de grupo, 23. *Historia de la psicología social*, 24. Comienzos, 24. Aparición de la sociología, 24. Contribución de los psicólogos, 24. Acontecimientos recientes, 24. El problema de la relevancia, 26. *Métodos de la psicología social*, 28. Métodos experimentales, 28. Ejemplo de un experimento: efectos de la severidad de la iniciación, 30. Ejemplo de un estudio R-R discreto, 31. Ejemplo de una investigación no experimental de campo, 32. La experimentación en el campo, 33. *Plan de este libro*, 4. Resumen, 35.

CAP. 2 EL MOTIVO DE ASOCIACIÓN 39

El motivo de asociación: explicaciones clásicas, 39. El motivo de asociación: explicaciones instrumentales, 40. Explicaciones basadas en las teorías del instinto, 41. La necesidad de estimulación, 42. La estimulación como elemento facilitador de la efectividad, 43. Las situaciones sociales como fuentes de estimulación y tensión, 46. El control del stress y de la tensión, 47. La ejecución de una tarea y la tensión, 48. Conducta de evitación, 49. Otras necesidades psicológicas, 50. *Necesidad de estructura y significación*, 51. Estructura y relación, 51. Significación mediante la identidad, 53. La pertenencia a un grupo como punto de referencia, 54. La necesidad de asociarse con otros individuos en las situaciones de stress, 55. Resumen, 56.

CAP. 3 ATRACCIÓN INTERPERSONAL 59

Atracción por medio de la apariencia, 59. La atracción como resultado de la semejanza, 62. La semejanza de las actitudes como base de la atracción, 63. El atractivo frente a la semejanza, 65. La semejanza y el prejuicio racial, 67. Cómo se hacen amigos y conocidos, 68. La complementariedad como base de la atracción, 70. La atracción como resultado de la exposición frecuente, 70. Estudios de vivienda, 71. Los efectos positivos de la exposición simple, 72. Sociometría: la medida de la atracción, 74. Resumen, 77.

CAP. 4 APRENDIZAJE DENTRO DE CONTEXTOS SOCIALES 81

La atención de otros como reforzador, 81. Incremento de la responsabilidad a la atención, 83. El reforzamiento y el aprendizaje, 84. El aprendizaje social mediante la imitación, 85. El reforzamiento temprano, 88. Expectativas culturalmente determinadas, 89. Valores y expectativas, 90. La elección de modelos, 91. Grupos de referencia, 91. Los grupos de referencia y la complejidad de la conducta, 92. Los factores perceptivos en el aprendizaje social, 93. Diferencias de recompensa entre los modelos, 93. Resumen, 94.

CAP. 5 MOTIVOS SOCIALES Y ACTITUDES 97

Los motivos sociales y la conducta, 97. La naturaleza de las actitudes, 98. Conflictos entre los sistemas de actitudes, 99. *Medición de las actitudes*, 100. Dimensiones de las actitudes, 100. Tipos de medida, 101. *La personalidad autoritaria*, 103. El estudio de Berkeley, 104. Otros estudios de las actitudes autoritarias, 105. Variables relacionadas de personalidad, 108. *Los motivos sociales considerados como necesidades*, 109. Necesidades psicológicas, 109. La necesidad de estimulación, 110. Teorías relativas a las necesidades, 110. La necesidad de logro, 112. Medida de la necesidad de logro, 114. Validación cruzada de las investigaciones sobre la necesidad de logro, 116. Estudios transculturales sobre la n L, 117. El desarrollo histórico y la n L, 119. Importancia de la necesidad de logro como motivo social, 119. Resumen, 120.

CAP. 6 INFLUENCIA SOCIAL 125

Facilitación social del desempeño de una labor, 125. Tareas familiares y desconocidas, 125. Experimentos sobre la solución de problemas por un grupo (brainstorming), 126. Influencia en la percepción y la cognición por medio de normas sociales, 128. Desarrollo de las normas sociales, 129. Estudios del sometimiento a la presión social (Asch), 130. Estudios del

sometimiento a la presión social; los experimentos IPAR, 133. Actitudes asociadas con la conducta del sometimiento, 135. *La influencia social y el altruismo*, 137. *Influencia social por medio de la manipulación*, 140. El precio de la atracción social, 140. Complacencia y oficiosidad, 141. Reactancia psicológica, 143. Técnica "del pie en la puerta", 144. Juego de roles, 144. *Influencia mediante el temor, la vergüenza y la culpa*, 146. Desencadenamiento del temor mediante la propaganda, 146. La culpa y la vergüenza como formas de control social, 148. Diferencias entre navajos y esquimales, 149. Resumen, 150.

CAP. 7 **DISONANCIA, CONSONANCIA Y EQUILIBRIO**

153

Teoría de la disonancia cognoscitiva, 153. Antecedentes teóricos, 153. El experimento clásico: soborno por mentir, 154. El juego de roles y la disonancia cognoscitiva, 156. Recompensas incongruentes: distorsión en el juicio, 157. Cambios fisiológicos debidos a la disonancia, 157. Aplicaciones de la teoría de la disonancia, 159. Controversias sobre la disonancia cognoscitiva, 160. La disonancia cognoscitiva y el conflicto interpersonal, 161. *Las teorías de la consonancia y el equilibrio*, 162. Cómo se hace frente a la tensión y al stress cognoscitivos, 162. La tensión y la complejidad del sistema cognoscitivo, 164. La capacidad para mezclar conceptos, 166. El equilibrio y el proceso de entablar relaciones, 166. Comparaciones entre la teoría del equilibrio y la de la disonancia. 169. Resumen, 170.

CAP. 8 **ESTATUS SOCIAL: SUS EFECTOS EN LOS MOTIVOS SOCIALES Y EN LA CONDUCTA**

173

Posición, estatus y rol, 173. *Estructura de las clases sociales en Estados Unidos*, 177. Primeros estudios, 177. La clase media, 179. La clase alta, 181. La clase trabajadora y la clase baja, 182. Diferencias entre la clase media y la clase trabajadora, 183. Diferencias entre la clase trabajadora y la clase baja, 184. La cultura de la clase baja, 184. *Diferencias de clase en los patrones de crianza de los hijos*, 185. La clase media comparada con la clase trabajadora y la clase baja, 185. Investigaciones transculturales, 187. Clase social y percepción social, 189. *Aspectos ocupacionales y educativos de las clases sociales*, 190. La educación y la clase social, 190. Actitudes hacia el ambiente social, 192. Actitudes hacia la escuela, 193. *Movilidad ascendente*, 195. El propio esfuerzo y la clase baja, 195. La clase baja y la n L, 195. Los problemas emocionales y movilidad ascendente, 196. Problemas emocionales e incongruencias de estatus, 197. Las actitudes autoritarias y la estructura de las clases, 197. Los trabajadores norteamericanos de origen mexicano: una subcultura estática de clase baja, 198. El problema de los inmigrantes de clase baja, 200. Resumen, 200.

CAP. 9 ROLES SOCIALES

205

Características de los roles sociales, 205. Prescripción de roles, 206. Posiciones y roles, 207. Los roles como expectativas aprendidas, 208. Los roles recíprocos, 209. *Los roles sexuales*, 209. La disposición para arriesgarse, 210. Los motivos antisociales, 210. Los motivos prosociales, 211. El instinto, 213. La cultura, 214. Determinantes biológicos, 216. Interacción del aprendizaje social y la biología, 216. El estatus alcanzado por las mujeres, 218. Cambios en las relaciones entre ambos sexos, 219. *Conflictos de los roles*, 221. Conflictos de los hombres, 221. Conflictos de las mujeres, 221. Conflictos de roles en las organizaciones, 222. Conflictos de roles de los estudiantes que hacen faenas domésticas en las residencias universitarias femeninas, 222. "Compartimentalización", 223. Diferenciación de roles, 224. Resumen, 225.

CAP. 10 LA PERSONALIDAD COMO FENÓMENO SOCIAL

229

Definición de la personalidad, 229. Los roles y la formación de la personalidad, 230. *El yo (self)*, 232. Concepto del yo y autoimagen, 232. Relación de los roles y el yo, 232. Teoría de campo y teoría del yo, 233. Teorías psicoanalíticas del yo, 234. El "yo ideal", 235. El yo fenoménico, 235. El yo como fuente de significado, 236. *La autoestima*, 238. La autoestima y la evaluación de los demás, 238. Las relaciones padre-hijo y la autoestima, 238. Distorsiones en la percepción del yo, 239. Escape del yo, 239. Escape del yo a través de las drogas, 240. *Dependencia e independencia social*, 242. Independencia, autoestima y creatividad, 242. Dependencia y aprendizaje social, 244. *El orden de nacimiento y la personalidad*, 244. Diferencias de éxito entre los primogénitos y los que nacen después, 245. El orden de nacimiento y las experiencias socializantes, 246. El orden de nacimiento y la atención paternal, 247. Resumen, 248.

CAP. 11 INFLUENCIAS CULTURALES SOBRE LA PERSONALIDAD Y LA CONDUCTA SOCIAL

253

Aprendizaje social en los primeros años del desarrollo, 254. El desarrollo durante la infancia, 255. Influencias ulteriores durante la niñez, 256. El niño y su grupo, 258. *Diferencias de estilo cultural*, 259. Independencia e individualidad, 260. Diferencias culturales en la percepción de relaciones interpersonales, 263. La percepción del mundo cotidiano, 265. La reacción a la catástrofe, 266. La cultura como filtro perceptivo, 267. *Valores fundamentales*, 268. Los valores fundamentales de los norteamericanos, 268. Diferencias entre los alemanes y los norteamericanos, 270. Origen de los cambios de los valores, 270. Aculturación y necesidad de logro, 272. Resumen, 272.

CAP. 12 PERCEPCIÓN SOCIAL

275

Los efectos de la evaluación, 276. Cuándo se es evaluado, 276. Evaluación de otros, 277. Profecías autorrealizadas, 279. El prejuicio, 279. Los estereotipos, 281. Cuando los estereotipos engañan, 282. Estudios transculturales de los estereotipos, 283. *La empatía*, 287. Afirmación de los sentimientos y las emociones de los demás, 287. Correlatos de la empatía, 289. Aumento de la empatía a través del contacto con los demás, 290. Empatía y proyección, 291. Efectos del dogmatismo y el prejuicio en la empatía, 292. *Interacción intergrupala e interpersonal*, 293. Contacto y prejuicio, 293. Proxemia, 294. Resumen, 297.

CAP. 13 LA COMUNICACIÓN

300

Trasmisión y recepción de información, 301. La comunicación percibida por legos y psicólogos, 301. La comunicación como instrumento, 302. La comunicación como forma de transacción, 303. Lo caliente y lo templado, 306. La retroalimentación, 306. La retroalimentación como un mecanismo orientador, 307. La retroalimentación y atribución de actitudes, 307. La presión social como retroalimentación, 308. La empatía y la retroalimentación, 309. *La comunicación y las relaciones sociales*, 309. Los sistemas sociales, 309. La comunicación y la conducta interpersonal, 310. La comunicación y el estatus social, 311. *El lenguaje*, 312. El lenguaje y la identidad social, 312. La psicolingüística, 314. Teorías generativas del lenguaje, 315. El lenguaje y la cognición, 316. El lenguaje y la realidad psicológica, 317. *Denotación y connotación en el lenguaje*, 318. El lenguaje como fuente de información y de información errónea, 318. El diferencial semántico, 320. Investigación de la asociación de palabras, 323. Resumen, 224.

CAP. 14 PROCESOS DE GRUPO

327

Cómo está constituido un grupo, 327. Formación y mantenimiento, 328. Estabilidad y cambio, 328. Teoría del intercambio social, 330. Recursos particulares y universales, 331. *Fases evolutivas de la participación del grupo*, 333. La infancia, 333. La edad preescolar, 333. La edad escolar, 334. Desprendimiento del grupo familiar, 335. *La cohesividad*, 336. Naturaleza de la cohesividad, 336. Investigaciones sobre la cohesividad, 337. La cohesividad en los grupos de trabajo, 338. Los efectos del éxito y del fracaso, 338. La compatibilidad y la cohesividad, 339. La adhesión a las normas del grupo, 339. *La moral*, 340. El compromiso y la responsabilidad, 340. La impertinencia de los factores externos, 341. *El clima social*, 341. El medio perceptivo, 341. El efecto del líder en el clima social, 342. Los roles y las expectativas, 342. *Tipos de grupos*, 343. Grupos primarios y secundarios, 343. Grupos formales e informa-

les, 343. Grupos exclusivos e inclusivos, 344. Grupos propios y ajenos, 345. Grupos de los que somos miembros y grupos de referencia, 346. *La evaluación y el análisis de la interacción de grupo*, 347. Resumen, 350.

CAP. 15 EL TRABAJO DE GRUPO, SOLUCIÓN DE PROBLEMAS, COOPERACIÓN Y COMPETENCIA

353

Los grupos ante los individuos en la ejecución de tareas, 353. El mejoramiento de la función de los grupos mediante el liderazgo democrático, 354. El mejoramiento de la función de los grupos mediante la estructura, 355. *Estructura de grupo centralizada y descentralizada*, 357. *El cambio audaz*, 360. *Cooperación y competencia*, 362. La cooperación formal, 362. La cooperación en los grupos para solucionar problemas, 363. La cooperación, la competencia y el espíritu de grupo, 366. *Cooperación y competencia en juegos*, 368. Juegos de suma no nula, 368. El "juego de los camiones", 369. Resumen, 371.

CAP. 16 LÍDERES Y LIDERAZGO

375

Funciones de los líderes, 375. Definición de liderazgo, 375. El liderazgo y el poder para influir, 376. Poder y prestigio, 377. La transferencia del liderazgo, 378. *Los tipos de líderes y categorías de liderazgo*, 378. El administrador, 379. El burócrata, 279. El que determina la política, 379. El experto, 379. El ideólogo, 380. El líder carismático, 380. El líder político, 380. El líder simbólico, 381. La figura paternal, 382. El líder como chivo expiatorio, 382. *Características personales de los líderes*, 384. Inteligencia, 384. Dominancia, 384. Adaptación, 385. Actividad, 385. Inconformidad, 387. Distancia social, 387. *Iniciación de estructura y consideración de líderes*, 388. El estudio Hawthorne, 388. El estudio de la International Harvester, 289. Las actitudes de los líderes hacia sus "compañeros menos gratos", 390. *Facilitación del aprendizaje social*, 395. El líder como modelo, 395. El líder como participante, 396. El efecto del líder en las actitudes de autoestima, 396. El efecto del grupo en el líder, 398. Resumen, 400.

CAP. 17 PROCESOS PSICOLÓGICOS EN LAS ORGANIZACIONES

403

Estructura organizacional, 403. Características de las organizaciones, 403. *Burocracia*, 404. Tipos de organizaciones, 404. *Necesidades psicológicas satisfechas por las organizaciones*, 405. Satisfacción en el trabajo, 405. Satisfacciones de los ejecutivos, 407. El individuo orientado hacia la tarea, 409. *Las organizaciones como sistemas de comunicación*, 411. Influencia del estatus en la comunicación, 411. La comunicación y el tamaño de la organización. 412. Comunicación e influencia, 413. La integración de subgrupos en la organización, 414. Autonomía, productividad y

satisfacción del trabajo, 414. *Los cambios en las organizaciones*, 415. Persistencia de las normas tradicionales, 415. La teoría X y la teoría Y, 416. El método de las decisiones de grupo, 417. Los grupos T, la educación de la sensibilidad y los grupos de terapia, 419. Resumen, 421.

CAP. 18 LA AGRESIVIDAD Y SU MANEJO

425

Acercamiento hacia, alejamiento de, o en contra de los demás, 425. La hostilidad y la agresión, 426. Bases biológicas de la agresión, 427. *Orígenes y formas de la agresión*, 428. La percepción de la amenaza durante la infancia y la niñez, 428. El valor estimulantes de la violencia y la agresión en los adultos, 430. El efecto de la cultura en la agresión y en la violencia, 430. Formas institucionalizadas y personalizadas de agredir, 431. *Prejuicio y hostilidad entre grupos*, 432. La naturaleza del prejuicio, 432. La diferencia percibida como base del prejuicio, 433. *Agresión como variable dependiente*, 433. La investigación de Milgram con choques eléctricos, 434. Aspectos motivacionales en la inducción experimental de la agresión, 436. El estigma y la justificación de la agresión, 437. La agresión en "un mundo justo", 438. El prejuicio, la hostilidad y la agresión como conducta "normal", 439. *Conflicto intergrupál*, 439. La percepción de una amenaza exterior, 439. Investigaciones sobre la dinámica de los conflictos entre grupos, 440. *Manejo y control de la agresión*, 440. El dominio de la hostilidad por medio de la catarsis, 440. La violencia y la agresión a través de la televisión, 442. La agresión y el aprendizaje social, 444. Las normas sociales y el control de la agresión, 445. Normas de conducta internacional, 445. Resumen, 446.

ÍNDICE DE AUTORES

450

ÍNDICE ANALÍTICO

478