

# CAPÍTULO I

## EL OBJETO DE ESTUDIO DE LA PSICOLOGÍA SOCIAL

**Darío Páez**

La tradición dominante en Psicología Social, que puede referirse a Tarde y Floyd Allport, postula que tanto la unidad de análisis (lo que se estudia) como la unidad explicativa (cómo se explica lo que se estudia) es el individuo. El objeto de estudio es, por tanto, la influencia de la presencia real o imaginada del otro en la conducta, pensamiento y sentimiento del sujeto. A partir de aquí, las aproximaciones más individualistas sostendrán que lo social se reduce a la presencia del otro mientras que, las aproximaciones más holísticas sostendrán que lo que influencia a los procesos de pensamiento es la estructura social (relaciones intergrupo de poder, status e ideología).

Por tanto, podemos decir en general que el objeto de estudio de la Psicología Social es la interrelación individuo-sociedad. La frase "La Psicología Social es la ciencia de los aspectos sociales de la vida mental" (Turner, en Morales 1994) indica que, para algunos autores, la unidad de análisis básica es el individuo, enfatizando en cómo sus procesos (en particular los cognitivos), reflejan el peso de lo social. Este énfasis en el individuo antes que en el grupo como unidad de análisis, se asocia a un colectivismo cognitivo, es decir, a postular que la estructura social determina a los procesos cognitivos, y que éstos a su vez, determinan la conducta social (Moreland, Hogg y Hains, 1994).

Otro elemento que se hace relevante y caracteriza a la Psicología Social, dentro de la perspectiva clásica de Lewin, Sherif, y Asch es el carácter emergente e interactivo de los procesos interaccionales y de grupo. En oposición al individualismo metodológico, que reduce los fenómenos grupales a la agregación de los fenómenos individuales, el todo grupal es entonces diferente a la simple suma de sus partes individuales (Huici, 1993; Asch, 1959/1979).

### **La Explicación Psicosocial: Elementos Claves y Articulación entre Nivel Social y Nivel Psicológico**

Retomando la perspectiva clásica, según dos autores destacados de la *Psicología Social contemporánea* como son Ross y Nisbett, la Psicología Social *busca explicar la conducta de los sujetos mediante tres elementos: la situación, la representación que la persona tiene de ella y las tensiones de los sistemas socioculturales y psicológicos*. De esta manera:

(A) *La conducta social se debe explicar, primero, por las influencias de la situación o posición social del sujeto, a menudo sutiles e inconscientes* (Ross y Nisbett, 1991). En este sentido, dicha conducta es tributaria de las máximas marxistas: "es la existencia del hombre la que determina su conciencia" y "el hombre hace la historia, pero en condiciones que él no elige, heredadas del pasado" (Merton, 1948). Este énfasis en lo situacional, se asocia generalmente a un rechazo de las explicaciones personológicas - basadas en la estructura de la personalidad o en las diferencias individuales .

(B) *Simultáneamente, la conducta social se explica por la representación subjetiva que el sujeto tiene de la situación.* En otros términos, se acepta la importancia de la dimensión subjetiva de la influencia situacional: las personas actúan en función de la definición o de la representación que tienen del contexto en que aquella se realiza (Ross y Nisbett, 1991).

(C) Un tercer aspecto importante de la explicación psicosocial proviene de Lewin, y plantea que *la conducta social es un efecto de sistemas en estado de tensión.* La estructura social y la cultura van a determinar la posición situacional y el contenido de la representación subjetiva. Además van a presentar tendencias opuestas que actúan simultáneamente. Los contextos socio-culturales son dinámicos, los estados de equilibrio pueden depender de la coexistencia de elementos opuestos que se contrabalancean y evolucionan.

Todo esto quiere decir que el estudio de los factores o estímulos inhibitorios es tan importante como el estudio de los factores o estímulos facilitadores y el de los nuevos estímulos sociales, ya que de hecho, los sistemas psicológicos o sociales pueden permanecer equilibrándose precariamente al borde del cambio. Una cultura, dice Lewin, no es tanto un hecho estático como un proceso que evoluciona pero que tiene una estructura reconocible, es decir, un proceso cuasi-estacionario (Páez, 1995) . Este equilibrio cuasi-estacionario se asocia al hecho de que a veces un pequeño estímulo nuevo produce un cambio fundamental o al contrario, que gigantescas presiones no llegan a producir cambio alguno

Otra forma de plantear los aspectos distintivos de la *explicación psicosocial es mediante la matización complementaria de la afirmación general o Teorema de Thomas:*

➤ Teorema de Thomas: Las situaciones que los hombres definen como reales son reales en su consecuencia (Principio Representacional) .

➤ Complementarios a Thomas:

a) Aunque los hombres no definan las situaciones reales como tales, éstas siguen, sin embargo, siendo reales en sus consecuencias (Principio Situacionista) .

b) Las situaciones y las definiciones presentan contradicciones y son dinámicas: coexisten normas y contra normas, (p.ej.: Principio de la Tensión) .

c) Las personas definen a las situaciones pero no como quisieran. Las representaciones reflejan una situación y el conocimiento socialmente acumulado (Principio de Determinación Sociocultural) .

La concepción dinámica del equilibrio como regularidad cuasi-estacionaria, producida por el equilibrio de fuerzas opuestas, es consustancial con una perspectiva que concibe a la sociedad como un conjunto de contradicciones y de coacciones estructurales, como un equilibrio que genera disfunciones y cambios. Su énfasis situacional es coherente con la tradición social marxista y su énfasis en la importancia de las representaciones es coherente con la tradición de pensamiento social durkheimiano (Merton, 1948) .

Finalmente, podemos afirmar que las explicaciones psicosociales más relevantes son las motivacionales, motivacionales intencionales y de intercambio, del aprendizaje, cognitivas y de roles (Taylor, Peplau y Sears, 1994) . Describiremos brevemente a estas explicaciones, ejemplificaremos y las pondremos en relación con las diferencias culturales.

### ***Teorías Motivacionales Automáticas***

Un conjunto de explicaciones se basan en principios motivacionales, como es la de la necesidad de consistencia cognitiva que postula Festinger en su teoría de la disonancia cognitiva. Las motivaciones, en cuanto fuerza que guía y orienta la conducta, pueden concebirse como la internalización de valores, normas y creencias culturales. Así, por ejemplo, el denominado individualismo cultural se asocia a la motivación de afiliación ya que en estas culturas las relaciones sociales son fluidas, relativamente voluntarias y hay múltiples grupos de referencia. Por ello, las personas están motivadas a buscar compañía para satisfacer necesidades de apoyo emocional. En cambio, en las culturas colectivistas, dado que las relaciones con los miembros del endogrupo son estables y normativas, la motivación de afiliación es menor.

### ***Teorías Motivacionales de Decisión Consciente***

Dentro de este conjunto de explicaciones motivacionales, también se encuentran aquellas teorías que toman en cuenta las expectativas y valoraciones que los sujetos hacen de los atributos y efectos de sus conductas. En este caso, se trata de explicar la conducta por fines intencionales, como sucede con las *teorías del valor esperado de las actitudes* de las que cabe mencionar *la Teoría de la Acción Planificada* de Ajzen y Fishbein.

Por otra parte, algunas teorías toman en cuenta las intenciones mutuas y las interacciones entre los individuos y así, las *teorías del intercambio* explican la conducta por los costes y beneficios que las personas retiran de una relación. Para dichos teóricos, las expectativas, atributos salientes y valoraciones de los efectos de la conducta social se adquirirán a partir de la conducta. Por ejemplo, en culturas colectivistas, los atributos de ser un buen partido y potencial buen padre / madre son atributos más salientes, más valorados y que orientan más las expectativas hacia el matrimonio, ya que en estas culturas los matrimonios son un “asunto de familia” y se debe asegurar la continuidad social y biológica de la familia. Así, y frente a las denominadas culturas individualistas, para los cónyuges de culturas colectivistas, en una relación matrimonial serán más importantes como beneficios esperados, la dote de la novia y la alianza social que se da entre familias.

### ***Teorías del Aprendizaje***

Otro conjunto de explicaciones se basan en *las leyes del hábito y del refuerzo*, son las Teorías del Aprendizaje. Las explicaciones motivacionales no sólo son complementarias con las culturales, sino que además los motivos se pueden concebir como un efecto del aprendizaje. Las explicaciones por aprendizaje postulan que las actitudes, normas de acción, sentimiento y pensamiento se adquieren mediante la asociación repetida de estímulos, las recompensas y castigos asociadas a conductas ensayadas, así como también a la imitación de las conductas recompensadas y castigadas de otros y, en este sentido, el aprendizaje parte del principio de que las personas están motivadas por el hedonismo – evitar el dolor y aumentar el placer -. *La Teoría del Aprendizaje Social* de Bandura es un ejemplo de este tipo de explicación.

Por otro lado, las investigaciones sobre efectos del aprendizaje han confirmado que una conducta recompensada de forma irregular sólo en algunas ocasiones se mantiene más tiempo. Las recompensas (aprobación verbal o recompensas materiales) que se dan de forma intermitente (después de varios ensayos exitosos, en vez de cada vez que se realiza exitosamente la conducta) y variable (a veces cada tres éxitos, otras

cada 4 y otras veces cada 5) producen tendencias de conducta más persistentes. Los castigos inhiben una conducta, mientras que la falta de refuerzo debilita la tendencia conductual. Castigos y recompensas inmediatos frente a diferidos, intermitentes frente a continuos, tienen efecto a más largo plazo. Es más, teniendo en cuenta que la socialización se concibe como el aprendizaje de conductas, creencias y estilos de acción a partir de los valores y prácticas dominantes en una cultura y sociedad, en las culturas colectivistas asiáticas las recompensas por los éxitos son poco frecuentes y los castigos para corregir los errores frecuentes. Además, de que el tipo de conductas recompensadas tienen contenido diferente, - p.ej. las conductas de modestia y contención son recompensadas -.

### ***Teorías Cognitivas y del Procesamiento de la Información***

Otras explicaciones de la conducta social se basan en la estructura y contenido del pensamiento de las personas. Las teorías de la cognición social toman en cuenta el grado de estructuración del pensamiento y los procesos de percepción, memorización, recuperación, juicio y explicación, para explicar la conducta social. *La Teoría del Concepto de Sí mismo* como esquema de pensamientos organizado en torno a las dimensiones de masculinidad y femineidad de Bem<sup>1</sup> es un ejemplo de estas teorías. Evidentemente, la arquitectura y contenido del pensamiento social se basan en los valores, creencias e informaciones dominantes en la cultura. La cultura colectivista asiática utiliza más explicaciones contextuales y grupales de las conductas sociales – aunque muestra la misma tendencia que las culturas individualistas occidentales a sobre-estimar el papel causal de la personalidad o atributos internos -.

### ***Teorías del Rol, Normas y Grupos de Referencia***

Finalmente, las Teorías del Rol, de los Grupos de Referencia y de las Normas, explican la conducta social por la internalización bajo la forma de creencias y actitudes de las orientaciones de valor. Estas teorías son complementarias con las del aprendizaje ya que las expectativas de roles se supone se aprenden por ensayo y error, castigo y recompensa. También son complementarias con las Teorías de la Cognición Social porque el pensamiento se basa en la instrucción simbólica de los agentes de socialización de una cultura<sup>2</sup>. Por ejemplo, el rol de familiar y el de grupo de referencia familiar son más importantes - es un deber ayudar a los familiares distantes - en las culturas colectivistas, lo que no quiere decir que los deberes y obligaciones familiares sean inexistentes en las culturas individualistas.

### ***Teorías Socio-culturales***

La explicación de la conducta por las posiciones y expectativas de los roles que ocupan en la estructura social, así como por las normas y valores dominantes en la cultura subjetiva, caracteriza a este tipo de teorías, las cuales serán estudiadas en detalle en este texto. La teoría explicativa de la agresión por la cultura del honor sería un ejemplo de este tipo de aproximación.

La estructura social y la cultura son variables explicativas distales y macro-

---

<sup>1</sup>Ver capítulo 7 sobre Masculinidad-Femineidad Cultural.

<sup>2</sup> Véase Deustch y Krauss, (1980), para una visión clásica y aún válida de las teorías en Psicología Social.

sociales, de las que se debe demostrar su influencia tanto a nivel individual (mediante la socialización y aprendizaje en el pasado), como a nivel de la estructura de la situación actual, los roles y valores. La socialización, situación y representaciones sociales presentes actúan a través de procesos psicológicos mediadores, los cuales deben ser explicitados, bien en forma de creencias y actitudes, rasgos de personalidad y motivaciones o bien por emociones y esquemas activados. Por tanto, una explicación socio-cultural mostrará cómo se relacionan y cuáles son dichos procesos psicológicos mediadores. De otro modo, las explicaciones socio-culturales ponen en relación las instituciones (p.ej., el tipo de familia) y la estructura social (de clases, p.ej.) con los procesos de socialización (p.ej., el estilo de crianza en la familia y las culturas organizacionales) y, a su vez, ambos elementos con procesos psicológicos (como valores internalizados, motivaciones, creencias, normas y actitudes) (Smith y Bond, 1998) .

La perspectiva psicosociológica se caracterizará, de forma complementaria a lo antes expuesto, por la búsqueda de articulación entre lo social y lo psicológico, es decir, entre lo situacional-estructural y cultural por una parte y lo subjetivo representacional por otra, sin que un nivel se vea reducido por el otro.

### **La Explicación en Psicología Social**

El concepto de explicación científica en Psicología Social refiere a la explicación, comprensión y predicción de los comportamientos individuales a partir de las características del contexto social (procesos interactivos que se dan entre la persona individual y los factores sociales), de las expectativas y evaluaciones sociales y, de los procesos psicológicos generales. Esta explicación, comprensión y predicción de la problemática en cuestión debe hacerse siguiendo criterios de evidencia recogidos de forma sistemática, lo que quiere decir que se han de tener como criterios de referencia las inferencias racionales derivadas de datos objetivos fiables.

De esta forma, debemos saber que la ciencia no opera mediante la mera falsación de teorías ni por la mera acumulación de datos, ya que ambos procesos no permiten mejorar el conocimiento. Teniendo en cuenta que los tres tipos de Razonamientos Clásicos aplicables a las ciencias son el Deductivo, el Inductivo y el Abductivo, lo que caracterizará propiamente a la ciencia, incluyendo a la Psicología Social, será la *Abducción*.

Peirce propuso el término de *Abducción* para definir una forma de razonamiento inductivo, no lógicamente válido pero utilizado regularmente en el conocimiento. La abducción caracteriza el contexto de descubrimiento en la ciencia y equivale a la elaboración de una hipótesis. Exige contar con un grupo de datos y de conceptos aplicados correctamente a dichos datos. Por razonamiento abductivo este autor entenderá cuando presuponiendo *p*, se introduce la hipótesis *p causa q* para explicar *q*. No se trata de mera inducción ya que hay elaboración de una hipótesis explicativa y no solamente una generalización. El *razonamiento abductivo* puede ser aceptable en determinadas condiciones de aplicación. Supongamos:

*Primero, Modus Ponens*

- A) Sin combustible, un coche no anda
- B) Mi coche no tiene combustible
- C) No anda

*La abducción implica entonces:*

- A) Sin combustible, un coche no anda
- C) el coche no anda
- B) infiero no tiene combustible

Si este ejemplo parece confirmar de forma evidente que este razonamiento es inválido, otro ejemplo muestra que es un razonamiento fácilmente aplicable y con validez aparente:

- A) si llueve la calle se moja
- C) la calle está mojada
- B) llueve

La razón está en el contexto de alternativas implícitas explicables, muy grande en el caso del coche (batería, motor de arranque, problema del sistema eléctrico, etc.) y muy restrictiva en el caso de la lluvia (fuera de los limpiadores municipales que riegan, en nuestras ciudades no hay muchas otras alternativas). Como veremos en un capítulo posterior, una serie de estudios mostraron que cuando las personas realizaban una conducta contraria a sus actitudes, por libre decisión y recibiendo poca recompensa, tendían a cambiar su actitud en una dirección contraria a ésta y que justificaba su conducta. Por ejemplo, personas que tenían que afirmar que una tarea aburrida era entretenida y que recibían menos de un euro, a continuación evaluaban la tarea más positivamente que personas que habían vivido la misma experiencia (realizar la tarea aburrida y mentir) pero que habían recibido una recompensa más alta (digamos 10 euros).

Cuadro 1. Ejemplo de Reconstrucción de Experimentos de Disonancia

- 1) Si hay disonancia, hay cambio de actitud (*p entonces q*)
- 2) Hay cambio de actitud (*q*)
- 3) El refuerzo alto puede provocar cambio de actitud (*p' entonces q*)
- 4) Hay cambio por refuerzo o disonancia (*q si p o p'*)
- 5) Admitamos que p y p' no concurren (No hay simultáneamente disonancia y refuerzo alto (*q--- no p v p'*))
- 6) Si hay refuerzo alto, no hay gran cambio de actitud (*si p', entonces r*)
- 7) (*hay r*) El cambio es menor con refuerzo alto; el refuerzo fue bajo
- 8) Entonces no ha sido el refuerzo (*no p'*)
- 9) Por 4, 5 y 6 podemos deducir válidamente p (Ha sido la disonancia)

El ejemplo de la disonancia sugiere que la abducción se utiliza normalmente en el razonamiento científico y resulta válida en un contexto de alternativas específicas y delimitadas. La abducción no es válida únicamente en los contextos en los que hay p, p', p'', p''', etc. En otras palabras, la abducción no es válida en contextos de infinitas alternativas abiertas. Ahora bien, en contra de lo que piensa Popper, en el desarrollo científico difícilmente se da esa situación. Recordemos que la disonancia se ha enfrentado a tres teorías alternativas: a la Teoría del Refuerzo, a la de la Auto percepción y a la del Manejo de las Impresiones.

En este último caso, cuando falsar una teoría lleva a demostrar la otra, no hay asimetría entre falsación y verificación. Debemos decir que cuando hay teorías en competición es bastante raro que una sola experiencia permita decidir de forma clara. Lo que debemos subrayar es que la falsación del punto de vista de una teoría, en algunos casos, se puede convertir en la verificación de otro - por tomar el ejemplo más sencillo de dos teorías que no pueden ser simultáneamente ciertas -. La eliminación de teorías rivales a través de la extinción ramificada de hipótesis alternativas, mediante la realización de experiencias repetidas y parcialmente alternativas, constituye además un mecanismo plausible de desarrollo científico (Campbell, 1988) .

### **La Explicación Causal en Psicología Social**

Como dice Nagel (1974), los científicos sociales "tratan de descubrir y formular en términos generales las condiciones en las cuales ocurren los sucesos de diverso tipo, y las explicaciones serán los enunciados de tales condiciones determinantes". Las leyes científicas serán concebidas como principios causales o tendencias enraizadas en la naturaleza de entidades relevantes y no como reflejo de concomitancias regulares entre eventos.

Por otra parte, no podemos olvidarnos de qué requisitos se consideran imprescindibles a la hora de poder afirmar la existencia de *una relación de causalidad*. Las exigencias de Salmon (1984) y Suppes (1982 citado en Páez, 1995) con relación a la Explicación Causal son:

a) que la causa preceda al efecto en el tiempo.

b) un suceso C es la causa de otro suceso E si la probabilidad de E condicionada en C es mayor que la probabilidad incondicional de E. Por ejemplo, los sucesos vitales son una causa de la depresión si los anteceden en el tiempo y si la probabilidad condicional de depresión en sucesos vitales (el porcentaje de deprimido /as sobre el total de sujetos con sucesos vitales negativos) es superior a la probabilidad incondicional (o porcentaje general de depresivos en la población general) .

c) C es una causa genuina de E si no es una causa espúrea. Una causa espúrea es aquella que condiciona (parcializa) la relación entre C y E en un suceso previo en el tiempo pero que no impide que en ocasiones posteriores la relación desaparezca (por ejemplo, al parcializar el sexo, la relación entre sucesos y depresión desaparece indicando que es el sexo la variable causal) . Otro elemento importante planteado por autores con una concepción probabilística de la causalidad, es que la causalidad se define siempre contra una tercera condición. Otra forma de plantear esto es afirmar que la confirmación es una relación entre tres términos: evidencia, hipótesis y una teoría de fondo.

## Otros Tipos de Explicaciones

Aunque las explicaciones causales son las más utilizadas en Psicología Social y Ciencias Humanas, no son las únicas. Otros dos tipos de explicaciones ampliamente utilizadas son las *Funcionales* y las *Teleológicas*. Considerando que todas las perspectivas teóricas en Psicología Social y de la Personalidad están impregnadas del énfasis puesto en la adaptación y en la búsqueda de realización de fines y objetivos, el conjunto de la Psicología Social presupone *Explicaciones Funcionales* - la cognición social se explica por sus funciones, las actitudes son funcionales, los estereotipos tienen funciones, etc. -. Igualmente, todas las teorías de la decisión, de la motivación y del intercambio son *Explicaciones Teleológicas*: hacen referencia a las razones e intenciones de los sujetos.

Además, las explicaciones difieren en el tipo de proceso que enfatizan en el ámbito de análisis. Las explicaciones de la conducta se pueden referir a 1) *Procesos Automáticos* (inconscientes, involuntarios), 2) *Procesos Normativos* o reglas morales y de orientación de la acción dadas por la sociedad y, 3) *Procesos Intencionales Voluntarios*.

De esta manera y sintetizando, tenemos los siguientes niveles de explicación y análisis en la Psicología Social:

a) ***Explicaciones Causales y Funcionales*** de la conducta: enfatizan procesos automáticos de la cognición social y actúan en nivel causal.

b) ***Explicaciones Normativas o Socio-Culturales***: destacan procesos que se producen a un nivel autónomo o en parte consciente y se explican por reglas institucionales.

c) ***Explicaciones Intencionales***: resaltan los procesos a nivel creativo, de conducta individual innovadora y se explican por planes y motivaciones conscientes.

Una explicación normativa y cultural debe sobrepasar ciertas críticas a su carácter circular:

a) Las normas deben demostrar que actúan por un indicador diferente y previo a la conducta en que se manifiesta,

b) se debe confirmar que la norma existe de manera específica como guía para la acción y que no es demasiado vaga,

c) se debe demostrar que los sujetos que más se adhieren a la norma, muestran más la conducta en cuestión,

d) se debe mostrar que es la norma y no las oportunidades de acción de la situación, la que actúa determinando la conducta. Vale decir, hay que actuar con relación a la norma de forma similar a la oposición entre explicación por disonancia y explicación por aprendizaje. Hay que mostrar con indicadores autónomos del resultado que la norma actúa, oponiéndola a otra determinación (situacional por ejemplo). Esto se puede hacer obteniendo indicadores de la otra variable explicativa y mostrando que es la norma la que actúa y no la situación.

Lo mismo se puede plantear para las explicaciones culturalistas en general. Más allá de plantear que una cultura se define a partir de las creencias y prácticas de sus miembros, podemos postular que un valor específico, como el individualismo-colectivismo, puede explicar algún otro aspecto de la conducta social lógicamente independiente del área de valores, p.ej., los sesgos motivacionales y cognitivos. Así,

hemos abstraído lo que consideramos un elemento clave del concepto explicativo (la cultura) y lo proponemos como explicación para otro aspecto de la cultura (Smith y Bond, 1993). Además de tener indicadores de valores diferentes de las normas y de las conductas, también debemos contrastar que otros factores estructurales y situacionales alternativos no explican la conducta social en cuestión.

Por otra parte, los psicólogos sociales han analizado los comportamientos individuales a la luz de múltiples variables o condiciones, siendo su tarea la de identificar estas variables determinantes. Al igual que una máquina, el comportamiento funciona en cierto sentido bajo ciertas condiciones, las personas se comportan de acuerdo con sus estados psicológicos y fisiológicos y con relación al contexto estimular en el que se sitúan. Lógicamente las condiciones que controlan el comportamiento podrían extenderse hasta incluir todo el universo. El mero hecho de intentar especificar tales condiciones detalladamente con el fin de predecir la conducta a partir de todos sus antecedentes sería una tarea imposible. Por ello encontramos teóricos de la Estadística que reconocen que la interpretación de diseños de regresión múltiple con muchas variables es extraordinariamente susceptible de error<sup>3</sup>. El objetivo de la Psicología Social ha sido el de explicar a partir de algunas variables aspectos de la conducta social.

Finalmente, de esto se deduce la distinción radical entre el mundo abierto de la vida cotidiana y los sistemas cerrados del estudio de laboratorio. Las ciencias generan mecanismos explicativos para sistemas cerrados, simplificados, en condiciones de aislamiento. En la realidad, en cambio, nos encontramos con sistemas abiertos, multideterminados, que no pueden ser explicados totalmente. Si bien la Física es una ciencia dura y la Ley de la Gravedad permite predecir la caída de los cuerpos, no permite predecir al 100% la caída de proyectiles. Con relación a las limitaciones de la predicción de sistemas abiertos complejos, la Meteorología nos provee de un ejemplo claro: pese a apoyarse en las ciencias duras, por el objeto mismo de análisis (sistema abierto e inestable), le es imposible predecir el 100% de los fenómenos.

### ***La Explicación Funcional en Psicología Social***

Las explicaciones *funcionales*, hacen hincapié en las funciones que una unidad cumple con relación a un sistema. Una conducta o institución social se explican porque ayudan a la supervivencia, a una mejor adaptación o equilibrio del sistema psicológico o social. Un estilo conductual se califica como universalmente funcional cuando se refiere a dos o más configuraciones de conducta que tienen consecuencias sociales similares como, por ejemplo, los ritos de paso a la edad adulta que cumplen la función de reforzar la cohesión social. Jones (1985 citado en Páez, 1995) define la posición funcionalista como aquella que *analiza un fenómeno psicosocial como un proceso del organismo al servicio de la adaptación al medio social*.

Ahora bien, describir las funciones (sociales) de un fenómeno psicosocial, es decir, sus efectos adaptativos, no es sinónimo de explicación funcional. Postular una explicación funcional no implica afirmar que el 100% del fenómeno psicosocial en cuestión sea funcional, ni niega la existencia de conflictos, disfunciones, etc. Habrá que definir las funciones y necesidades de los sistemas, así como el mecanismo retroactivo de equilibrio. Por ejemplo, las funciones sociales postuladas para las emociones son en

---

<sup>3</sup> Siete más menos dos predictores es el límite razonable, antes de que los parámetros estimados dejen de ser razonables (Blalock, 1982).

general, la regulación de conductas desviadas y la promoción de conductas que reflejen y refuercen las prácticas y valores sociales dominantes. Si las emociones de culpa y vergüenza tienen la función de reforzar los valores morales de la sociedad, esto no cuestiona los dos siguientes aspectos:

- a) La existencia de explicaciones causales: Por ejemplo, si se quebrantan

(causas)	(efectos)
normas internas privadas	culpa
normas públicas	vergüenza

- b) La emoción no es una condición necesaria para cumplir la función. Esta última se puede cumplir por un refuerzo de los castigos y leyes morales -al margen del autocontrol y de las emociones de los sujetos.

Se han postulado funciones para los Estereotipos, Actitudes, Creencias o Representaciones Sociales y para las estructuras de pensamiento o Esquemas Cognitivos:

Las funciones planteadas para las *Expectativas*, *Estereotipos* y *Creencias* son las siguientes:

a) *Función de Orden y Economía Cognitiva*: Sirven para cumplir la finalidad de ordenar y estructurar la percepción; p.ej.: los estereotipos sirven para categorizar y ordenar la percepción;

b) *Función de Explicación y Causalidad Social*: Se utilizan para explicar los hechos sociales; p.ej.: los estereotipos sirven para explicar porqué un grupo actúa como lo hace y para explicar un orden social (las mujeres están en roles de servicios y ayuda, porque tienen una naturaleza o personalidad afectiva y maternal);

c) *Función de Diferenciación Social*: Los estereotipos sirven para clasificar diferencialmente a los miembros del endo y exogrupo, reforzando una visión positiva del grupo de pertenencia (los hombres son agresivos y fuertes, las mujeres suaves y afectuosas);

d) *Función de Justificación Conductual*: Justificar o racionalizar las conductas hacia un grupo social (a las mujeres se les paga menos porqué están menos motivadas a trabajar y su trabajo es inferior al de los hombres) (Morales, 1994).

En el caso de una explicación funcional *se debe demostrar que la conducta se da de forma independiente de la intencionalidad grupal*.

En los textos sobre la Identidad Social usualmente se supone que, dado que hay una "afinidad electiva" entre el contenido denigrante de un estereotipo negativo y la situación social (p.ej.: el de los negros que justifica el esclavismo) se deduce que la función de ese estereotipo es explicar y justificar un estado de cosas. Algo similar ocurre con la afirmación de que el hecho de compartir un estereotipo que diferencia discriminatoriamente exogrupo y endogrupo es funcional. Para confirmar que los

estereotipos grupales son funcionales se debe demostrar que los grupos que dominan a grupos de estatus inferior, si desarrollan o poseen un estereotipo que explica o justifica la dominación, ven el “status quo” como más legítimo, se sienten más seguros o con mayor auto-estima que otros grupos dominantes que no poseen el estereotipo (Morales, 1994).

Una explicación similar de tipo funcional se plantea en el *Área de los Esquemas*, que ejemplificaremos con *el Auto-esquema o Autoconcepto*.

La función del “Sesgo Enaltecedor del Yo” en la obra “Cognición Social” de Fiske y Taylor (1991) se refiere a la argumentación: ¿Por qué la gente tiende a tener una visión auto-enaltecedora si ésta no se conforma a la realidad?. No olvidemos que:

- a) *Sesgo Enaltecedor del Yo*: La gente tiende a tener una imagen más positiva de sí misma que la que tienen sus pares; tiende a auto-atribuirse las causas de los éxitos y a rechazar la causalidad de los fracasos; recuerda más la información positiva que la negativa;
- b) *Sesgo Egocéntrico*: La gente se auto-atribuye mayor aporte a las relaciones sociales y a las tareas colectivas;
- c) *Sesgo de Falsa Unicidad*: La gente tiende a creer que sus habilidades y capacidades son poco comunes y que es superior a otras personas con relación a atributos normativos. Dado que estas percepciones no concuerdan con la percepción de otros y/o son lógicamente imposibles (p.ej., el 90% de los conductores cree que conduce mejor que la media) se puede concluir que son en parte ilusorias y poco realistas.
- d) *Ilusión de Control*: La percepción de control del medio también tiende a ser exagerada: la gente actúa como si controlara situaciones que de hecho son de azar y sobre-estima su capacidad de controlar el entorno.
- e) *Optimismo Ilusorio e Ilusión de Invulnerabilidad*: Se tiene un sesgo de positividad y una ilusión de invulnerabilidad con relación al futuro: la mayoría de la gente cree que tiene más probabilidades de tener éxito, suerte y sobrevivir a situaciones difíciles y menos probabilidades que la persona media de tener fracasos, dificultades y problemas.
- f) *Sesgo de Moralidad*: Uno tiende a percibirse a sí mismo como más moral que los otros.
- g) *Sesgo de Sabiduría Retrospectiva*: Se tiende a pensar que uno ya sabía lo que ocurriría - después de que haya ocurrido se percibe que lo que pasó era inevitable y que uno ya lo sabía -, sin base real en el pasado (Fiske y Taylor, 1991).

Así, la *explicación funcional* sería la siguiente: Esto ocurre porque la gente que tiene ese conjunto de ilusiones enaltecedoras, expectativas o creencias exageradas en la visión positiva de sí, de controlar el mundo y el optimismo ilusorio: a) son más felices; b) presentan un mayor grado de motivación, más perseverancia en las tareas, mayor eficacia en las actuaciones y, finalmente, mayor recompensa; c) también son más creativos, trabajan mentalmente con mayor rapidez y con asociaciones más inusuales. Tienen una perspectiva de crecimiento y desarrollo personal a futuro; d) tienden a tener mejores relaciones con otros y a mostrar mayor conducta altruista. Es decir, se argumenta que las expectativas o creencias ilusorias sirven para adaptarse mejor individualmente.

Se puede afirmar que la explicación funcional es una explicación no-intencional, ya que no se presupone que los sujetos tengan esas creencias voluntariamente con el fin

de enfrentar mejor el mundo. El apoyo de esta explicación es indirecto (los sujetos deprimidos no presentan estos sesgos), y directo (los sujetos con esas creencias enfrentan mejor el estrés y están mejor integrados socialmente) (Taylor, 1991). Su carácter funcional universal psicológico parece ser razonable. Además, la demostración de que esos sesgos aparecen mitigados o son reemplazados por un sesgo de modestia (de auto-denigración si se elimina la connotación negativa) en las culturas colectivistas, sugiere que al menos parte de ellos se apoyan en la historia de refuerzo en un contexto social dado (Smith y Bond, 1993).

Por otra parte, también se ha mostrado, al igual que en otras áreas de la Psicología Social, en qué condiciones son estos sesgos *funcionales o adaptativos*. Son adaptativos: a) cuando los acontecimientos son controlables o se trata de una reconstrucción significativa retrospectiva; b) cuando no son muy exagerados, extremos y rígidos y; c) cuando no llevan a conductas inadaptativas (demasiado arriesgadas, a no aplicar conductas preventivas) (Fiske y Taylor, 1991).

Ahora bien, esta explicación funcional se refiere, por un lado, a una mejor capacidad de generar refuerzos para el individuo, y por otro, al carácter hereditario y adaptativo para la especie. Desde esta última perspectiva evolucionista se ha planteado que estas ilusiones se mantienen porque han servido para una mejor adaptación de nuestros ancestros y que por ello fueron seleccionadas. Las ilusiones se asocian a la felicidad, que desde un punto de vista evolutivo, es un fenómeno psicológico que señala que nuestro organismo está en condiciones satisfactorias y que nuestras perspectivas de adaptarnos exitosamente al medio son buenas. Las ilusiones también refuerzan la capacidad de trabajo y esfuerzo, lo que obviamente era adaptativo en nuestros ancestros. Estos últimos, que perseveraban en sus esfuerzos, probablemente acumularían más recursos, status, parejas de calidad e hijos fecundos.

La perspectiva positiva y creativa también ayudaría a una mejor adaptación, vía la realización de planes innovadoras y optimistas. Una visión positiva de sí mismo, generalmente proyectada al endo-grupo, induciría un mayor cuidado de las personas con las que había relación genética (familia, clan) y reforzaría la ayuda recíproca induciendo a los que yo ayudo a ayudarme. La cooperación endo-grupal reforzaría la capacidad adaptativa de nuestros ancestros - la cooperación refuerza el desempeño y los grupos cooperativos tienen mayor éxito en la competición con otros grupos que aquellos en los que predomina la competición endogrupal - (Taylor, Peplau y Sears, 1994).

Dado que esta perspectiva evolucionista es la meta-teoría más relevante alternativa a la socio-cultural, la revisaremos en detalle.

### *Explicación Funcional en el ámbito de la Especie Humana y Socio-biología. La Postura de la Psicología Social Evolucionista*

Los sociobiólogos intentan aplicar la teoría de la evolución biológica para comprender las causas de los diferentes comportamientos sociales humanos. La sociobiología postula que las respuestas siguen una lógica adaptativa - aunque se presupone que su carácter adaptativo proviene del Pleistoceno.

*Los Principios Evolucionistas básicos* son los siguientes:

1.- *Las conductas y estructuras de los individuos son producto de la interacción de un genotipo, con un ambiente físico y socio-cultural.* La relación entre conductas y estructuras psicofisiológicas es estadística y se reconoce la influencia de factores

ambientales y socioculturales (Cunningham, 1986).

2.- *Los factores de selección natural* (enfermedades, escasez de comida, etc.), así como la *competición intra específica por recursos y compañeros, produce diferencias individuales en las tasas de supervivencia y reproducción.*

3.- *Algunas características, de base genética, tales como la apariencia estética y una capacidad emocional y social, pueden contribuir a la probabilidad de sobrevivir y reproducirse.*

4.- *Los genotipos que sobreviven más y dejan más descendencia, se suponen, que están mejor adaptados a sus ambientes y que son genéticamente más eficaces.*

5.- De otro modo, se entiende que dado que existen diferencias genotípicas entre los individuos para cada carácter (un alelo y su alternativo), *la adaptación viene definida por la eficacia inclusiva o eficacia biológica global*, que incluye no sólo el número de descendientes de un individuo, sino también el número de descendientes adicionales que produjeron los parientes de ese individuo como consecuencia de su comportamiento (p.ej., un comportamiento altruista que provoca frecuentemente la muerte del individuo, se puede sin embargo asociar a un mayor parentesco). Es decir, se considera un carácter como adaptativo si, siendo la expresión de un gen (alelo), éste contribuye más al pool genético de la población que los alelos alternativos en sucesivas generaciones. La unidad de selección es el gen (alelo), aunque la selección natural actúa sobre conjuntos de fenotipos.

6.- Con relación a lo anterior, algunos sociobiólogos afirman que la unidad sobre la que actúa la selección natural es el gen. *La conducta puede ser producida para beneficiar al gen a expensas del individuo que le transporta.* Es la hipótesis del Gen Egoísta popularizada por Dawkins - una actualización del viejo adagio "la gallina es sólo el medio por el que el huevo asegura otro huevo"- . Otros, en cambio, opinan que la selección opera a nivel del fenotipo.

7.- *Donde mejor pueden observarse los efectos de los genotipos sobre la supervivencia y el éxito reproductivo es en poblaciones de gran tamaño a lo largo de varias generaciones.*

Si bien el primer y el último criterio sociobiológico parecen aceptables de forma general, no podemos decir lo mismo de los restantes. En lo referente a los otros criterios, si bien no son estrictamente falsos, son al menos discutibles. Al considerar los rasgos fenotípicos conductuales, como plantea la hipótesis 3, no hay que olvidar que su definición y cuantificación son difíciles. Por ejemplo, el rasgo de monogamia puede referirse a la monogamia serial, a la monogamia posterior a un compromiso, monogamia definida culturalmente, etc. Un biólogo concluye una discusión sobre la sociobiología de la siguiente manera: "Lo más que se puede inferir es la existencia de genes que influyen en que un individuo tenga mayor probabilidad que otro de comportarse de tal modo. Prácticamente no se sabe nada cierto para los caracteres relevantes para la vida y la conducta social".

Con respecto a la hipótesis, de que ciertos genotipos dejan más descendencia por asociarse a conductas más adaptativas, hay que demostrar que determinados comportamientos pueden interpretarse como adaptativos. Para ello, no sólo hay que probar que están ocurriendo procesos de reproducción diferencial, sino también que los individuos que, en tal caso, dejan más hijos, son genotípicamente diferentes de los individuos que dejan menos. Asimismo, hay que demostrar que un proceso de

transmisión diferencial de los genes, que determinan la heredabilidad del rasgo en cuestión, ha jugado un papel vinculable a ese mecanismo de selección por reproducción diferencial. Seres humanos genéticamente similares pueden estar aplicando más de una conducta adaptativa y reproduciéndose más, a partir del aprendizaje por imitación y transmisión cultural - y no por similitud genética.

En lo referente al criterio de la eficacia inclusiva (dejar descendientes indirectos por su conducta), se deben encontrar diferentes indicadores de eficacia (mayor supervivencia, mayor éxito reproductivo) independientes para cada rasgo conductual evaluado, y mostrar claramente la existencia de un buen diseño de los mismos. Concretamente, se deben buscar correlaciones entre caracteres concretos y las medidas de eficacia adoptadas (bien sea por medidas directas del éxito reproductivo diferencial o por medidas intermedias). Por otro lado, los sociobiólogos no tienen evidencia sistemática que compruebe que las conductas que se aducen tienen un carácter innato lo son realmente (xenofobia, tribalismo, dominación masculina, altruismo interesado en la parentela, agresión para defender el territorio, etc.). La evidencia que se aduce generalmente es la invarianza entre culturas, la cual se puede deber al ambiente común de la cultura humana o al hecho que todas las sociedades tienen ciertos problemas y los resuelven de cierta manera. Bien poco se sabe sobre desde cuando, en el lejano pasado prehistórico, los rasgos conductuales supuestamente innatos son comunes y dominantes.

El criterio 6, el hecho de que el gen sea la unidad de selección natural, también es discutible. Pensar que la selección puede operar sobre genes aislados es absurdo, a la vista de lo que se sabe de la interacción de los genes y de lógica genética. Pasa por alto, además, que la selección opera sobre una criatura entera. Lo que la sociobiología denomina gen no es la unidad comúnmente aceptada como tal en biología. La ciencia biológica, al aislar a las unidades genéticas, no iría más allá del "genoma" (o cadena bioquímica de base molecular) mientras que la sociobiología situaría a tal unidad en el resultado ya formado del organismo (esto es, el "fenoma"). Por ello, "el gen egoísta" no es precisamente un gen y sobre todo, constituye un referente que, aparte de su extrema hipoteticidad, malamente puede ser sujeto de conducta moral (como la conducta egoísta) al carecer de intencionalidad.

*La Psicología Social Evolucionista* adopta una visión similar, aunque insistiendo en cómo los mecanismos adaptativos heredados del pasado de la especie actúan en la actualidad. Además:

- a) *No explican la conducta social por la acción de un gen.* Se postula que se heredan no los patrones de conducta social, sino que los mecanismos o disposiciones que permiten a ciertas conductas activarse por determinados ambientes;
- b) *No hay un determinismo genético:* Los mecanismos innatos seleccionados por su adaptación al medio ancestral se ponen en marcha dependiendo del contexto que los activa. Así un medio ecológico duro y de pocos recursos activará la agresión, y un medio agradable y con facilidad de obtener recursos activará el altruismo;
- c) *La cultura potenciaría la expresión de ciertos mecanismos heredados* (el altruismo en un caso o la agresión en otro).
- d) *Las explicaciones evolucionistas son explicaciones distales y de causalidad última,* complementarias con los modelos más proximales de cómo y porqué se producen ciertos fenómenos;
- e) *Las teorías deben ser contrastadas mediante investigaciones y no sólo*

*argumentadas lógicamente* (Gaviria, 1999 citado en Morales, 1999).

### ***La Explicación Intencional en Psicología Social***

Todo lo que hacemos tiene causa; algunas de las cosas que hacemos tienen también sus razones. Cuando realizamos nuestras acciones en base a ciertas razones, esas razones entran en las explicaciones causales de tales acciones. En el caso particular de las conductas humanas, la importancia de las razones viene dada por la existencia de la conciencia y de la mente, si bien dichas conductas son intencionales, es decir, representan un estado posible o una imagen de las cosas. Explicar una acción es dar sus causas, siendo las causas del comportamiento humano los estados psicológicos. Estos estados se relacionarán con la acción, bien constituyendo pasos en el razonamiento práctico que llevan a las intenciones o siendo las intenciones mismas (Searle, 1985 citado en Páez, 1995).

Para la cognición social, la Auto-regulación de la conducta estaría guiada por tres fines o motivos generales: 1) la necesidad de veracidad, 2) la necesidad de tener una imagen positiva del sí mismo y, 3) la necesidad de consistencia o de mantener el concepto preexistente. También se presupone que la gente no es totalmente consciente de los aspectos del sí mismo que ejercen una influencia directiva en la conducta (Fiske y Taylor, 1991). En otros términos, la cognición social plantea tanto una visión funcional como intencional o de obtención consciente y voluntaria de fines.

Los *motivos y necesidades* postuladas son, en general, los siguientes:

#### ***1) Motivos Individuales:***

a) *Motivación de exploración, curiosidad o variación estimular y necesidad de búsqueda de sensaciones y de curiosidad:* Los estímulos complejos, novedosos e imprevisibles motivan la conducta, aunque no haya refuerzos instrumentales. Se ha postulado que los seres humanos necesitan o están motivados por la variación estimular y que algunos sujetos tienen una mayor necesidad de búsqueda de sensaciones.

b) *Motivación de control, efectividad, auto-eficacia o competencia y necesidad de auto-determinación:* La línea de la motivación intrínseca sugiere que el individuo busca superar retos, al margen de los refuerzos instrumentales. Se ha mostrado que cuando se recompensan actividades que al sujeto le gustaban en sí mismas (jugar, p.ej.), los individuos pierden motivación (disminuyen el nivel posterior de actividad), sobre todo si la recompensa es esperada y tangible. Finalmente, se sabe que los sujetos reaccionan negativamente a tentativas de controlarlos (reactancia).

c) *Motivación de conocimiento, atribución de significado y necesidad de consistencia cognitiva:* Se presupone que la gente realiza atribuciones de causalidad porque necesita controlar los sucesos y predecir el futuro. Sin embargo, esta necesidad de conocimiento y de atribución de significado es un postulado no contrastado (Fiske y Taylor, 1991). La necesidad de evitar un estado de conflicto entre cogniciones es la base de la Teoría de la Disonancia Cognitiva. Hay evidencia que muestra que la inconsistencia cognitiva provoca activación fisiológica, además de que provoca cambios cognitivos y actitudinales. Otra línea de investigación postula que los sujetos están motivados a mantener un auto-concepto consistente y que por tanto, ignoran, evitan o descalifican la información contradictoria con él. Por ello, buscan activamente situaciones e información reafirmen su auto-concepto (Fiske y Taylor, 1991).

d) *Motivación de veracidad y necesidad de auto verificación.* También se postula que, para predecir el futuro y controlar los resultados, las personas necesitan conocer

verazmente la realidad y sus habilidades.

e) *Motivación de defensa de la autoestima, auto-imagen y necesidad de autovaloración y de manejo de impresión*: La tendencia de los sujetos a tener una buena imagen de sí ha sido analizada aparte y se ha mostrado su carácter funcional. La necesidad de tener un sentido positivo del sí mismo se postula como universal. La auto-presentación ante otros de forma consistente y valorizada o con buena imagen es una motivación o fin general de la interacción social (Fiske y Taylor, 1991).

Fuera de estos motivos individuales o relacionales, se plantean otros motivos más propiamente sociales (Fiske y Taylor, 1991).

## **II) Los Motivos Sociales:**

f) *Motivación de Logro*: Es la necesidad de superar obstáculos y lograr un estándar alto, de éxito en la competición con un estándar o criterio de excelencia.

g) *Motivación de Intimidación*: La necesidad de tener y mantener relaciones cálidas e íntimas que implican poco miedo al rechazo;

h) *Motivación de Afiliación*: Es la necesidad de establecer relaciones sociales, de ser aceptado socialmente y de tener seguridad en las relaciones interpersonales.

Los últimos dos motivos pueden apoyarse en las investigaciones sobre el carácter primario del contacto social y en las investigaciones sobre el Apego . Las condiciones de aislamiento, de amenaza, que inducen miedo/ansiedad, activan las conductas de afiliación.

i) *Motivación de Poder*: Se define como el deseo de hacer que el mundo material y social se ajuste al plan de uno. La necesidad de tener impacto, control o influencia sobre otra persona, grupo o el mundo en general.

El apoyo empírico de estas afirmaciones se encuentra en las investigaciones que han mostrado que sujetos en los que se ha identificado de forma directa o indirecta motivaciones altas, muestran conductas congruentes de forma concurrente o predictiva. Los sujetos de alto logro rinden mejor en las tareas y realizan más conductas empresariales independientes. Los sujetos de alta afiliación e intimidación desarrollan más relaciones interpersonales y se refuerzan más por mantener las redes de apoyo social existente. Las personas de alta motivación de poder se esfuerzan más por ser líderes, sienten mayores impulsos de agresión, prefieren trabajos donde pueden ejercer influencias y prefieren ocupar puestos prestigiosos (Higgins y Sorrentino, 1986).

### *Explicación Intencional e Individualismo Metodológico*

La Explicación Intencional se ha asociado en Ciencias Sociales al *Individualismo Metodológico*. Este último sostiene que la explicación de la conducta social tiene como unidad al individuo y a sus procesos intra-personales. La aproximación individualista metodológica se asocia generalmente a un modelo racional del sujeto.

El Individualismo Metodológico afirma que todos los fenómenos sociales son sólo, en principio, explicables en términos de individuos (sus propiedades, sus objetivos y sus creencias). En ciencias sociales, ha sido asociado al Modelo Económico-Racional del hombre, es decir, al “*homo economicus*” que busca defender su interés egoísta, maximizar sus beneficios, minimizar sus costes y que elige racionalmente entre alternativas.

Según Boudon (1986) existirían dos *Concepciones de Racionalidad*.

(A) La primera, que es la más amplia, se inspira en Weber y tiene una fuerte connotación *culturalista*. En esta primera concepción, una conducta racional es aquella que "se puede explicar (...) por las razones que el sujeto daría si tuviera tiempo para reflexionar y el deseo de realizar esta introspección". Aquí se integrarían, entre otras, la Racionalidad Axiológica (conducta adecuada a ciertos valores) y la Racionalidad Teleológica (conducta adecuada a la consecución de fines por medios eficaces). Una decisión o conducta racional sería aquella realizada por "buenas razones" (actitudes, creencias), en una situación y cultura dadas.

(B) Existe una segunda concepción de Racionalidad más restrictiva sobre la decisión y conducta racional. Es la *Racionalidad Utilitarista*, en la que el actor racional es aquel que busca obtener fines coincidentes con sus intereses, empleando los medios más apropiados para ellos (Boudon, 1986). Esta es sólo una forma particular de la racionalidad cultural arriba expuesta, siendo una convención social culturalmente dada.

Las premisas básicas de la Teoría de la Elección Racional (Luce y Taiffa, 1957, en Elster, 1984) serían las siguientes: 1) Las restricciones estructurales no determinan por completo las acciones emprendidas por los individuos en una sociedad, y 2) dentro del conjunto factible de acciones compatibles con todas las restricciones, los individuos eligen las que creen que producirán mejores resultados.

Por otro lado, la Teoría Racionalista de los Juegos hace hincapié en la *Interdependencia de las Decisiones* (Elster, 1984). Así, por ejemplo, si toda violencia fuera estructural, basada en los intereses de clase objetivos, y el conflicto de clase no fuera otra cosa que unos intereses de clase incompatibles, dicha teoría no ofrecería gran cosa para la explicación del conflicto. Pero dado que las clases cristalizan en unos actores colectivos, que se enfrentan entre sí por la distribución de la renta y el poder así como por la naturaleza de las relaciones de propiedad, y dado que también hay relaciones estratégicas entre los miembros de una determinada clase, la Teoría de Juegos es necesaria para explicar estas complejas interdependencias (Elster, 1984).

#### *Limitaciones de las Explicaciones Intencionales Racionalistas asociadas al Individualismo Metodológico*

Sin negar la importancia de estas explicaciones, su pertinencia para la explicación de fenómenos sociales se ha visto sometida a las siguientes críticas:

1) *La concepción del individualismo metodológico de que la teoría racional debe ir unida al supuesto del egoísmo universal.*

2) *En ocasiones la elección importa poco en comparación con los imperativos estructurales con que se enfrentan los agentes.*

3) *La teoría de la elección racional da por supuestos los deseos y preferencias de los agentes, mientras que en realidad éstos cambian y deben ser explicados. De hecho, podría añadirse una cuarta clase de interdependencia a las antes mencionadas: Las preferencias de cada uno dependen de las acciones de todos.*

4) *Los modelos de comportamiento de la teoría de la elección racional no ofrecen predicciones unívocamente determinadas en todos los casos. Por ejemplo, algunos juegos no tienen soluciones no cooperativas. Igualmente, en situaciones de incertidumbre puede no haber base racional para elegir entre las alternativas. En términos más generales, uno se enfrenta a la dificultad de que no hay manera de determinar la cantidad óptima de*

información que debería reunirse antes de decidirse. Debido a estas y a otras dificultades similares, la explicación basada en la elección racional necesita en general un suplemento de explicación causal.

5) *Las personas no siempre se comportan racionalmente.* El supuesto de que lo hacen es en gran medida metodológico. De hecho, el paradigma experimental del Juego del Prisionero ha mostrado que los sujetos optan por una competitividad que conduce a menos ganancias, que por una cooperación que se asocia a mayor ganancia (Eiser, 1987). No se puede ni siquiera empezar a entender a las personas si no se supone que en general son racionales. Esto, sin embargo, deja un cierto margen a la irracionalidad. El comportamiento impulsivo y compulsivo (habitual) interfiere en la racionalidad, como sucede con la formación de creencias mediante ilusiones y cosas por el estilo. De hecho, la investigación sobre actitudes ha mostrado que el hábito o la experiencia pasada es uno de los mejores predictores de la conducta - por encima de los valores esperados o atributos actitudinales y de las normas subjetivas. Las investigaciones de Langer han mostrado que los sujetos, en situaciones poco implicantes, actúan sin mayor reflexión (Morales, 1994). Y se podría añadir que en el caso de actores colectivos, tales como sindicatos o empresas, las decisiones pueden ser el resultado de una negociación y un compromiso interno que no se ajusta a los cánones de racionalidad.

6) *Muchas veces no hay racionalidad sino racionalización,* es decir, justificación a posteriori de una conducta determinada por la estructura situacional. La investigación en Disonancia Cognitiva ha mostrado la importancia de este fenómeno.

7) *Algunos resultados interpretables como decisiones -sobre todo colectivas - son el efecto no deseado de acciones intencionales yuxtapuestas y de orientación opuesto a su efecto final.* Un ejemplo, dentro de la sociología marxista, sería la ley del rendimiento decreciente del capital por la competencia exacerbada.

### **Individualismo y Holismo Metodológico**

Debido a que el Individualismo Metodológico fundamenta su explicación social en el individuo y en sus fines o intenciones, le ha sido atribuido rasgos de subjetivismo y teleologismo, mientras que al Holismo Metodológico, por basar la explicación social en aspectos objetivos y en las leyes estructurales del colectivo, le son asignados rasgos objetivistas y mecanicistas. Consideramos compatibles la explicación social y psicológica, máxime si tenemos en cuenta los diversos niveles de explicación.

Si el individualismo metodológico puede aportar elementos parciales para los micro fundamentos psicosociológicos, el holismo colectivista entrega los macro fundamentos. Ahora bien, como señala Bhaskar (1979), estas posiciones son parcialmente correctas, y deben corregirse en dos elementos:

- 1) *El voluntarismo e individualismo:* La realidad social (la estructura de las relaciones sociales) no es producida por el individuo, ya que la primera preexiste, constriñe y determina las formas de acción del individuo. Los sujetos pueden reproducir o cambiar la estructura social, pero no producirla.
- 2) Sin embargo, este moldeamiento social de la conducta no se puede extremar, ya que lleva al segundo error, *el de determinismo estructural.* El individuo puede innovar o inclusive al reproducir lo social con su conducta, incluir elementos dinámicos (Bhaskar, 1979). Así, la estructura social es simultáneamente el producto relativamente duradero -al igual que el mediador- de la acción humana motivada. En

este sentido, las estructuras sociales (como el lenguaje, y las relaciones de producción) son reproducidas y transformados (o no) por la acción, pero preexisten a los individuos. Capacitan a los individuos a convertirse en personas y a actuar (significativa e intencionalmente), siendo a la vez "coercitivos", limitando sus modos de actuar.

La gente raramente reproduce automática e intencionalmente la realidad social, sino que ésta es una mezcla de ambas cosas. Las prácticas de los agentes se realizan en el seno de un conjunto de posiciones definidas estructuralmente (y, por ende, relacionalmente). Ahora bien, las estructuras sociales no existen independientemente de las actividades que ellas regulan, ni de las concepciones y prácticas de los agentes. Esto no implica que las estructuras sostengan o soporten todas las prácticas ni que los agentes sean conscientes de las implicaciones estructurales de sus prácticas. Esta perspectiva nos puede ayudar también a centrar el trabajo de la Psicología Social como mediadora entre la Psicología General y la Sociología, entre la Hermenéutica (análisis desde el punto de vista del agente) y el Determinismo (análisis de su lugar en las estructuras sociales), "puede ayudar a colocar la Psicología Social en una posición de mediación". Turner (citado en Morales, 1994) al rechazar la perspectiva holística sociologicista por preconizar la funcionalidad de la colectividad frente al individuo, así como al criticar el reduccionismo psicológico por ignorar lo social y optar por una posición emergentista o interaccionista, adopta una posición meta-teórica similar.

### **El Meta-Análisis como Recurso**

En el primer apartado de este libro sintetizamos lo que sabemos sobre la realidad de un fenómeno, las regularidades más estables (antecedentes y consecuentes asociados a él), así como las explicaciones que se han dado de éstos. Para la redacción de cada uno de los capítulos se ha dado prioridad a los meta-análisis o síntesis estadísticas de la tendencia principal de los estudios. De esta forma se asegura que las relaciones entre variables tengan un grado máximo de validez interna, es decir, que las relaciones entre causas y efectos psicosociales son estables y válidas.

Presentamos generalmente la influencia de una causa sobre un efecto bajo la forma de *correlación o r*. Las correlaciones oscilan entre +1 y -1 e indican la fuerza de la asociación.

La *r al cuadrado* indica el porcentaje de la variabilidad o diversidad del fenómeno explicado por la causa: una *r* de 0,30 explica el 9% o  $0,3 \times 0,3 = 0,09$ .

El efecto demostrado binomial (BESD) nos da una visión práctica directa del tamaño del efecto. Traduce el índice *r* en la diferencia porcentual entre dos grupos de éxito / fracaso etc. El efecto binomial demostrado se calcula como  $0,50 + (r / 2)$  para el grupo experimental y como  $0,50 - (r / 2)$  para el grupo control. Como ejemplo, la revisión meta-analítica del efecto de la psicoterapia mostró un tamaño del efecto de  $r = 0,32$ , bastante parecido al rango superior de efectos encontrados en Psicología Social. Este efecto indica que la psicoterapia mejora al 66% de los pacientes [ $0,50 + (0,32 / 2) = 0,66$ ], frente a una mejora del 34% en el grupo control [ $0,50 - (0,32 / 2) = 0,34$ ].

La mayoría de los efectos encontrados en Psicología Social y Ciencias Humanas son medianos y pequeños, explicando menos del 10% de la varianza y muchos alrededor del 5% (Eagly, 1987). En el área de la salud, la capacidad predictiva del tipo de personalidad A y enfermedades coronarias era de  $r^2 = 0,047$  y la asociación correlacional

entre tipo A y enfermedad coronaria era de  $r = 0,156$ . En el área bio-médica, los efectos estimados (nivel de colesterol y riesgo de enfermedad coronaria; fumar y el mismo riesgo) presentan correlaciones inferiores a 0,15. El efecto protector del consumo de aspirina sobre ataques del corazón, según el resultado de una investigación epidemiológica que tuvo como consecuente la adopción de su consumo como estrategia preventiva de esta cardiopatía coronaria, es de  $r = 0,03$  (Páez, 1995).

Aplicando criterios convencionales, una  $r \leq 0,10$  es pequeña, una  $r = 0,24$  mediana y una  $r \geq 0,37$  grande. Por su parte, la correlación media para las diferencias entre sexos en conductas sociales es de 0,27. En definitiva, los efectos esperables en el área de las Ciencias Humanas son medianos y bajos.

## Resumen

- ✓ El objeto de la Psicología Social es la interrelación entre el individuo y la sociedad.
- ✓ La explicación psicosocial pone en relación la situación, las representaciones de la persona y las tensiones existentes.
- ✓ La explicación psicosocial muestra cómo se articulan o relacionan procesos individuales, interpersonales, intra e intergrupales, y socioestructurales.
- ✓ La Psicología Social se desarrolla por abducción, que combina inducción empírica, contraste de explicaciones por deducción y contraste de explicaciones alternativas.
- ✓ Las explicaciones son de tipo causal, intencional y funcional.
- ✓ Las explicaciones causales se vinculan a las teorías motivacionales, de aprendizaje social y procesos cognitivos.
- ✓ Las explicaciones intencionales se vinculan a las motivaciones y decisiones conscientes y a las teorías de roles, normas y socioculturales.
- ✓ Las explicaciones funcionales se vinculan a la perspectiva que enfatiza los efectos adaptativos de la conducta social.
- ✓ La explicación funcional adaptativa para la especie se vincula a las perspectivas evolucionista y sociobiológica.
- ✓ La explicación psicosocial busca superar el individualismo metodológico y el determinismo holístico estructural.