

Introducción a la Psicología Social

Gabriela Topa Cantisano

TÉRMINOS CLAVE

OBJETIVOS

Introducción

1. Definamos la Psicología Social y expliquemos qué hace

- 1.1. La Psicología Social es una disciplina científica
- 1.2. La Psicología Social se centra en el comportamiento de las personas
- 1.3. La Psicología Social busca comprender las causas del comportamiento social
- 1.4. La Psicología Social busca los principios básicos en un mundo social que cambia
- 1.5. Diferencias entre la Psicología Social y el sentido común
- 1.6. El lugar de la Psicología Social en las Ciencias Sociales

2. Principios básicos de la Psicología Social

- 2.1. Construimos nuestra realidad social
- 2.2. Los motivos sociales
- 2.3. La interconexión de los procesos psicosociales
 - 2.3.1. Críticas al reduccionismo en Psicología Social
 - 2.3.2. La conexión entre los procesos psicosociales
 - 2.3.3. El efecto de discontinuidad individuo-grupo
- 2.4. Comportamiento social y cognición Social
- 2.5. El papel de la emoción en la Psicología Social
- 2.6. Importancia de las relaciones sociales para el bienestar de las personas
- 2.7. La importancia de la diversidad social

3. Cómo responden los psicólogos sociales a las preguntas que se plantean: la investigación en Psicología social

- 3.1. Teorías científicas: formulación y puesta a prueba de hipótesis
- 3.2. Métodos de investigación en Psicología Social
- 3.3. El experimento: generación del conocimiento a través de la intervención sistemática
 - 3.3.1. Asignación aleatoria
 - 3.3.2. Control: manipulación de variables
 - 3.3.3. Experimentos de laboratorio

- 3.3.4. Experimentos de campo
- 3.3.5. Otras reflexiones sobre la causalidad: el papel de las variables mediadoras
- 3.4. Métodos correlacionales
 - 3.4.1. Correlación: la búsqueda de relaciones
 - 3.4.2. Investigación mediante encuestas
- 3.5. Observación sistemática: describir el mundo que nos rodea
- 3.6. Investigación cualitativa y análisis del discurso
- 3.7. Metaanálisis y revisiones sistemáticas de la literatura científica
- 3.8. Ética de la investigación
 - 3.8.1. Bienestar físico de los participantes
 - 3.8.2. Respeto a la privacidad
 - 3.8.3. Uso del engaño
 - 3.8.4. Consentimiento informado
 - 3.8.5. Informar a los participantes después del experimento o estudio

4. Una breve historia de la Psicología Social

RESUMEN

LECTURAS RECOMENDADAS Y ENLACES DE INTERÉS

REFERENCIAS

TÉRMINOS CLAVE

Motivos sociales • Procesos psicosociales • Discontinuidad individuo-grupo
Experimentos de laboratorio y de campo • Método correlacional

OBJETIVOS

1. Conocer qué es la Psicología Social y comprender cuál es su objeto de estudio específico.
2. Identificar las características más relevantes de la Psicología Social como disciplina científica.
3. Explicar cuáles son las diferencias entre la Psicología Social científica y el conocimiento procedente del sentido común.
4. Comprender qué diferencia a la Psicología Social de otras disciplinas con las cuales comparte objeto de estudio.
5. Enumerar y explicar los principios básicos de la Psicología Social.
6. Comprender los enfoques de la investigación científica aplicables en Psicología Social.

INTRODUCCIÓN

Por lo general, la persona que inicia un viaje prepara diversos aspectos: guarda algunas ropas y otros enseres personales en su maleta, organiza su documentación (carné de identidad y/o pasaporte), imprime o descarga en el móvil las tarjetas de embarque o los mapas del sitio que visitará, almacena la información sobre las reservas de billetes de transporte, de alojamiento, entradas a museos, etc. Todos estos recursos le ayudarán a llevar adelante el viaje de mejor forma, a disfrutar de él y a hacer frente a los imprevistos, si los hubiera. Los lectores de este manual también están a punto de iniciar un viaje fascinante: el viaje de estudiar Psicología Social. Y la gran mayoría de ellos realizarán este viaje en la UNED (Universidad Nacional de Educación a Distancia) o en otras Universidades españolas. Cuando lleguen al fin del viaje, serán personas distintas de las que eran cuando lo iniciaron.

Estudiar Psicología Social es una experiencia transformadora, en cierta forma es como perder la ingenuidad. Probablemente, ya nunca volverán a mirar su propio comportamiento, ni el de los demás, de la misma forma en que solían hacerlo, porque comprenderán cómo el contexto social influye en las decisiones que tomamos y en las acciones que ejecutamos, y en cómo nos las explicamos a nosotros mismos y a los demás. Por lo que, este primer capítulo tiene por

objeto principal brindar algunas claves y recursos que ayudarán a transitar los diversos puntos del viaje con el máximo aprovechamiento y disfrute.

En los sucesivos capítulos del presente libro, se analizarán comportamientos de la vida cotidiana tan diferentes entre sí como, por ejemplo, trabajar en una ONG para ayudar a los refugiados, la *pornovenganza* (difundir en las redes sociales vídeos de contenido sexual íntimo tras la ruptura de la pareja) o acatar pacíficamente las normas de aislamiento social durante una pandemia. Estos ejemplos parecen independientes unos de otros, o sin ninguna relación que los vincule entre sí, pero todos son comportamientos sociales, aunque se manifiesten de forma diferente unos de otros. Todos ellos tienen en común que se trata de conductas que no se llevan a cabo en un vacío social, sino que están influenciadas por la presencia, física o no, de otras personas, como la pareja, los amigos, otros conciudadanos, o las autoridades. Así, aunque en los capítulos sucesivos de este manual se traten temas concretos y diferenciados de la Psicología Social (p.ej., actitudes, estereotipos o relaciones interpersonales), es relevante tener presente que todos estos temas se abordan desde una perspectiva psicosocial. Es decir, que hay un enfoque unificado de cada uno de los temas que se exponen en los diversos capítulos y dicho enfoque es la *perspectiva psicosocial*. A lo largo de este primer capítulo se intentará explicar en qué consiste dicha perspectiva psicosocial.

Cuadro 1.1 Cuatro ejemplos de comportamientos sociales



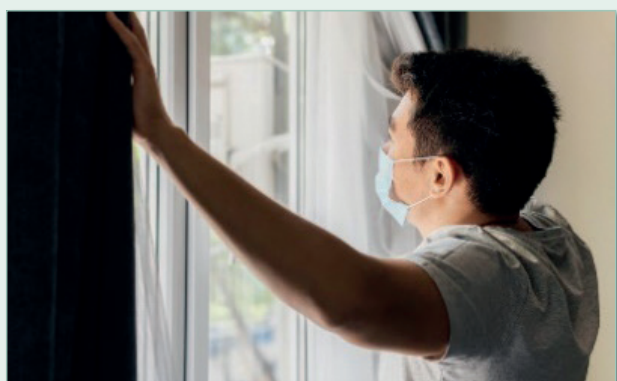
Voluntarios españoles para defender a Ucrania que se han presentado en el Consulado de Ucrania en Barcelona. *El País*, 2 marzo 2022. García, J.

<https://elpais.com/espana/catalunya/2022-03-02/voluntarios-espanoles-para-ir-a-la-guerra-hoy-es-en-ucrania-manana-puede-ser-aqui.html>



Concentración de trabajadores de IVECO ante la planta de solidaridad por el suicidio de su compañera Verónica, de 32 años, madre de dos niños, empleada en la planta de Madrid. Se difundió sin autorización un vídeo de carácter sexual que se había grabado cinco años antes. *El País*, V30 mayo 2019, Valdés, I.

https://elpais.com/sociedad/2019/05/29/actualidad/1559112195_230127.html#?rel=listaapoyo



El confinamiento domiciliario y las medidas de distancia social implantadas durante la pandemia de COVID-19 han impactado en la salud mental de la población en general. Los riesgos para los niños y adolescentes se han agravado (Ritz et al., 2020).



La Asociación de Apoyo al Pueblo Sirio lanzó «Corre por Siria Junior», un proyecto educativo, deportivo y solidario que nace con la finalidad de hermanar las escuelas en el norte de Siria con las escuelas españolas. La actividad se llevó a cabo en cada uno de los centros escolares interesados durante el curso académico 2021/2022. La carrera solidaria es la versión infantil de «Corre por Siria». Un evento organizado por AAPS y que ya se ha celebrado en cuatro ocasiones, con un recorrido de 5 o 10 kilómetros por el Paseo de la Castellana y el centro de Madrid.

<https://www.aaps.es/corre-por-siria-junior>

1. DEFINAMOS LA PSICOLOGÍA SOCIAL Y EXPLIQUEMOS QUÉ HACE

La tarea de definir una disciplina es compleja y, en el caso de la Psicología Social, el amplio abanico de temas que han tratado los psicólogos sociales incrementa esta dificultad. La Psicología Social ha acumulado un notorio cuerpo de conocimientos sobre cómo piensan, sienten y se comportan las personas, considerando a la vez las condiciones que influyen en estos pensamientos, sentimientos y comportamientos (Myers y Twenge, 2022). Se podría sintetizar estos temas diciendo que la mayoría de ellos se centra en comprender cómo y por qué las personas piensan, sienten y se comportan en las situaciones sociales, es decir, en aquellas que implican la presencia real, imaginaria o simbólica de otras personas, como se explicará más adelante. Otra forma de decirlo es que la Psicología Social se interesa por cómo la presencia de otros afecta a la tríada ABC (Afecto, Conducta y Cognición, en inglés: *Affect, Behavior and Cognition*; Baumeister y Buschman, 2022), que se grafica en la Figura 1.1.

En general, se puede definir la Psicología Social como la disciplina científica que tiene por finalidad comprender la naturaleza y las causas de los pensamientos, los sentimientos y del comportamiento de las personas en las situaciones sociales. En otras palabras,

la Psicología Social investiga las formas en que nuestros pensamientos, sentimientos y conductas están influenciados por los entornos sociales en los que nos encontramos, por otras personas o por nuestros pensamientos sobre ellas.



Figura 1.1

El efecto de otras personas en los pensamientos, sentimientos o afectos y conductas o comportamientos: el ABC (*Affect, Behavior and Cognition*) de aquello que ocupa a la Psicología Social.

1.1. La Psicología Social es una disciplina científica

Aunque muchas personas identifican, de manera unívoca, las *ciencias* con las ciencias físicas o naturales, el término «ciencia» alude a dos condicionantes de la actividad científica: (a) la adhesión a un conjunto de valores básicos (p.ej., objetividad) y (b) al uso de métodos para estudiar sistemáticamente cualquier faceta del mundo. Así es posible afirmar que la Astronomía, la Química o la Biología, entre muchas otras disciplinas, y también la Psicología Social son ciencias, puesto que el estudio de los pensamientos, sentimientos y conductas de las personas en las situaciones sociales se puede abordar adoptando dichos valores básicos y empleando tales métodos (Branscombe y Baron, 2022).

En un apartado posterior de este capítulo, se tratarán en detalle los métodos o procedimientos más usados en Psicología Social para la investigación, pero aquí expondremos los valores fundamentales cuya adopción hace de la Psicología Social una disciplina científica. Cuatro valores básicos motivan la actividad científica y hacen que esta pueda ser considerada como tal. a) En primer lugar, la *exactitud* consiste en la adhesión del científico a una búsqueda y evaluación de la información sobre la realidad de forma rigurosa, precisa y que intenta apartarse de cualquier error. La exactitud está ausente en la observación espontánea que hacemos con frecuencia de la conducta de los demás en entornos sociales, ya que es casual y se deja llevar por aquello que atrae nuestra atención, en vez de hacerlo por una planificación sistemática y rigurosa. b) En segundo lugar, la actividad científica está orientada a alcanzar la información con la mayor *objetividad* posible. Aunque más adelante se expondrán algunas amenazas a esta objetividad, el empeño científico está orientado a conseguir y evaluar la información relativa al objeto de estudio en sí mismo, es decir, con independencia de la forma de pensar o sentir de la persona que considera dicha información. En una actividad de observación espontánea, faltaría la objetividad, porque cada persona puede permitir que su forma de pensar o sentir contamine la información que observa. c) En tercer lugar, la actividad científica se caracteriza por el *escepticismo*, es decir, los resultados se aceptan solo si han sido verificados repetidamente. Si, además, varios investigadores independientes que han reproducido los procedimientos iniciales y han hallado los mismos resultados, llegando a conclusiones semejantes, entonces se habla de *replicación*. d) Por último, la ciencia se caracteriza por la *apertura mental*, es decir, por la disposición a actualizar las conclusiones cuando la evidencia disponible indica

que las afirmaciones defendidas hasta el presente son inexactas (Branscombe y Baron, 2022).

1.2. La Psicología Social se centra en el comportamiento de las personas

El comportamiento de las personas es aquello que estudian los psicólogos sociales, dado que este es observable y también puede ser medido (p.ej., cuántos segundos tarda una persona en responder a la asociación árabe-malo en comparación a cuánto tarda en responder a la asociación árabe-bueno). Pero el comportamiento no se reduce a la conducta motriz, es decir, a los movimientos como caminar o saltar, sino que incluye también aquello que expresamos, sea oralmente, por escrito o gestualmente. De modo que el comportamiento sirve para comunicar las motivaciones y metas que tienen las personas, así como sus pensamientos, emociones, creencias y actitudes que no son directamente observables. En el Cuadro 1.2. se analiza el saludo como comportamiento social, ya que el habla es un comportamiento especialmente útil a la hora de manifestar los pensamientos, sentimientos y actitudes. Ahora bien, en aquellas situaciones en las que las personas no transmiten sus pensamientos, sentimientos y actitudes, estos se pueden inferir a partir del comportamiento, es decir, que pueden ser deducidos. Por último, cuando decimos que la Psicología Social se centra en el comportamiento, no queremos decir que se reduce solo a aquello que las personas hacen de forma visible, sino que incluimos también los procesos psicológicos subyacentes, no observables, que constituyen la dimensión psicológica del comportamiento. Asimismo, la relación entre la conducta social y los procesos psicológicos subyacentes (cognitivos o emocionales) es también objeto de interés para los psicólogos sociales (Branscombe y Baron, 2022).

Es oportuno clarificar aquí que la Psicología Social se centra también en cómo el comportamiento, los sentimientos y pensamientos de las personas resultan influenciados por la presencia de los demás. Esta presencia puede ser física y real (p.ej., los espectadores en un partido de fútbol que alientan o abuchean a los deportistas), imaginada (p.ej., un opositor ensayando la exposición de un trabajo frente a un tribunal evaluador adapta su conducta a las preguntas y reacciones que anticipa en el tribunal), y simbólica o implícita (p.ej., la chaqueta sobre el asiento en una sala de reuniones indica la *presencia* de un asistente que no está presente físicamente en ese momento, pero al verla allí, nos abstendríamos de ocupar su sitio).

En resumen, la Psicología Social estudia el comportamiento, los pensamientos y los sentimientos de

Cuadro 1.2 El saludo de apertura de un encuentro como comportamiento social (Duranti, 2021)

Los saludos son un tipo de comportamiento social tan habitual que, a menudo, se da por sentado. Sin embargo, presentan una oportunidad valiosa para el análisis del habla como actividad social. Desde un punto de vista comparativo, los saludos parecen ser elementos universales del comportamiento social humano, ya que están presentes en todas las culturas y sociedades. Al mismo tiempo, presentan una gama de variabilidad tanto intercultural como intracultural que los hace ideales para comprender la relación entre lenguaje y contexto. Los saludos iniciales de una conversación, llamados por algunos antropólogos del lenguaje *saludos de apertura*, tienen unas propiedades universales, útiles para identificarlos en cualquier idioma o situación y distinguirlos de otros comportamientos parecidos o relacionados. Al mismo tiempo, nos ofrecen una forma de evaluar su utilidad social en diversos contextos. Los saludos de apertura tienen las siguientes características generales:

1. Aparecen al comienzo de un encuentro o contacto (pero no son necesariamente las primeras expresiones que se intercambian entre los participantes en la reunión). Por ejemplo, en una llamada telefónica, lo primero que se dice es «¿Diga?» o «¿Si?». Y luego, cuando la persona responde, se saluda.
2. Establecen un campo perceptivo que va a ser compartido durante un período más o menos largo (es decir, son el reconocimiento de una interacción que

se realiza primero a través de los sentidos y se sanciona simultánea o posteriormente con actos comunicativos convencionales, ya sean verbales o gestuales). Por ejemplo, si se accede a una reunión, se mira a los demás integrantes y, luego, se los saluda.

3. Tienen contenido y expresiones relativamente predecibles (es decir, utilizan un rango de expresiones acotado y estandarizado). Esto no implica que los saludos de apertura no contengan información, sino que son comportamientos altamente regulados.
4. Establecen implícitamente una unidad espaciotemporal y definen cuál es la unidad de interacción (puede ser, por ejemplo, «una visita» o «un día de trabajo»).
5. Identifican al interlocutor como un ser distinto que merece ser reconocido.

Por ejemplo, el hecho mismo de saludar a alguien lo clasifica inmediatamente como un sujeto con el que bien podemos tener una conversación, expresa nuestro reconocimiento de su categoría. Por este motivo, «negar el saludo» es una forma de exclusión o denigración.

En resumen, como todas las conductas sociales, los saludos manifiestan una relación bidireccional con respecto al contexto: su uso está motivado por la situación (dependen de la situación) y al mismo tiempo ayudan a definir la situación (es decir, la situación depende de ellos).

las personas, así como los procesos psicológicos subyacentes que dan cuenta de estos, y el hecho de que resultan influenciados por la presencia real, imaginada o simbólica de los demás (Hogg y Vaughan, 2022) o incluso por factores culturales y étnicos.

1.3. La Psicología Social busca comprender las causas del comportamiento social

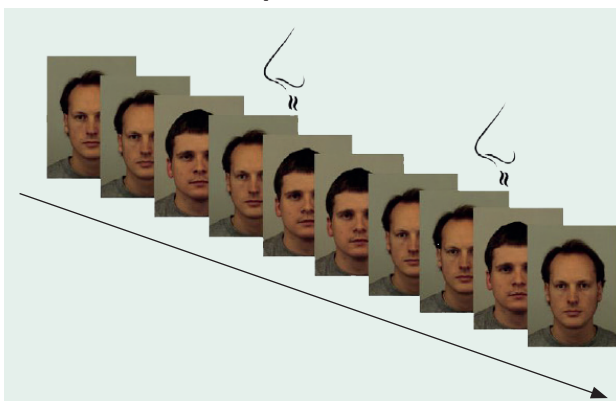
La Psicología Social está interesada en comprender las causas y los condicionantes del comportamiento social y, como es obvio, hay un amplio abanico de variables que pueden actuar como tales. Si nos proponemos agrupar esta multiplicidad de factores, podemos hacerlo en las siguientes categorías: a) las conductas de otras personas, b) sus características físicas, c) los grupos a los que pertenecen, d) nuestros propios procesos cognitivos, e) las características ambientales y del mundo físico, y f) los factores biológicos (Branscombe y Baron, 2022).

En primer lugar, las acciones y las expresiones emocionales de los demás tienen un fuerte impacto

en nuestro comportamiento social. Reaccionamos ante la conducta de los demás y ante los sentimientos y emociones que nos expresan, ya sean positivos o negativos. Podemos acercarnos y responder si otro manifiesta su alegría como también si expresa tristeza, dolor o rabia, para consolarlo o animarlo ante la situación. En segundo lugar, las características físicas visibles de otras personas (p.ej., su atractivo físico, su edad o el grupo étnico al que pertenezcan) son rasgos que influyen sobre nuestros comportamientos, incluso si intentamos conscientemente evitar que lo hagan. Cuando nos referimos a características físicas, no se limita a lo que vemos, sino que también resultamos influenciados por la información que las personas nos transmiten a través de los demás sentidos, como el olfato (véase Cuadro 1.3).

La apariencia física y las categorías sociales o grupos a las que la persona evaluada pertenece afectan a los resultados de su evaluación. Por este motivo, entre otros, se está implantando la práctica de solicitar el currículum ciego (*blind CV*) a los candidatos a un puesto de trabajo (no incluir foto e información sobre edad o género) a fin de centrar la evaluación en el perfil académico y/o laboral del candidato. En España

Cuadro 1.3 Las asociaciones de olor aversivo influyen sobre las evaluaciones sociales (Homan et al., 2017)



Una investigación mostró que, si se establecía una asociación entre un olor desagradable y una persona, esta asociación influía en las evaluaciones posteriores de la conducta de dicha persona, incluso aunque el olor desagradable ya no estuviese presente. En una primera fase se estableció la asociación mediante condicionamiento entre las imágenes de dos varones (Mike y Steve), que se presentaron repetidamente. La presentación de la imagen de uno de ellos terminaba con un olor aversivo en un tercio de las apariciones, mientras que la otra imagen nunca se presentó junto con el olor.

En una segunda fase del experimento, se juzgaron las conductas de las dos personas, Mike y Steve, en una serie de situaciones determinadas. Los participantes leían la descripción de las conductas (positivas y negativas): «Mike se

marchó rápidamente del restaurante sin dejar propina al camarero». Los participantes tenían que responder sobre si la conducta se debía a la situación o a una característica de la persona. Los participantes responsabilizaron de la conducta con más frecuencia a la persona asociada al olor desagradable, en lugar de indicar que su comportamiento se debía a la situación (como la urgencia de abandonar el restaurante sin dejar propina porque su bebé comenzó a llorar desconsoladamente).

Tanto si la conducta observada era positiva como si era negativa, las personas cuya imagen se asoció con olor desagradable fueron evaluadas peor, y además lo fueron más rápido que las personas no asociadas al olor. Los resultados sugieren que las asociaciones olfativas negativas no se limitan a generar percepciones negativas de la persona, sino que también influyen en los juicios que hacemos sobre la conducta de dichas personas.



Mike se marchó rápidamente del restaurante sin dejar propina al camarero



La conducta fue causada por

| | | | | | | | |
|-----------|---|---|---|---------|---|---|---|
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 |
| Situación | | | | Persona | | | |

78 empresas firmaron un acuerdo en 2017 con el Ministerio de Sanidad, Servicios Sociales e Igualdad para velar por la igualdad de oportunidades en los procesos de selección apoyándose en el uso de este currículum anónimo. Empresas como Endesa, Ferrovial, Caixa-Bank, Deutsche Bank, Repsol o Ikea lo implementaron, aunque esta práctica ya se venía ejecutando en otros países como Reino Unido, Alemania o Suecia.

En tercer lugar, nuestros propios procesos cognitivos influyen sobre nuestro comportamiento social. Por ejemplo, si un profesor llegase tarde a clase y dijera a sus estudiantes: «Lo siento, hasta hace un momento no me acordé de que hoy me tocaba dar clase», seguramente los estudiantes se disgustarían. Si, en cambio dijese: «Lo siento, pero había un accidente en la autovía y el atasco era kilométrico», posiblemente el disgusto fuera menor. Además, la intensidad del enojo de los estudiantes dependería de si el profesor habitualmente repite esta conducta y recurre a la misma explicación. En resumen, sus reacciones en esta situación dependerán de sus recuerdos del comportamiento pasado del docente y de sus inferencias sobre si la explicación

es realmente cierta. Estas situaciones evidencian que los procesos cognitivos juegan un papel crucial en el comportamiento social. A menudo, nosotros buscamos el sentido del comportamiento de las personas que nos rodean y, para ello, explicamos sus acciones atribuyéndolas a algún determinante (p.ej., sus características personales) o a las circunstancias (p.ej., tráfico). Dedicamos una gran cantidad de tiempo y energía a pensar sobre las demás personas, sus pensamientos, sentimientos y conductas, y estos procesos cognitivos tienen influencia sobre nuestra propia conducta social. Como se verá más adelante en el capítulo dedicado a la cognición social, esta es un área muy relevante de la Psicología Social actual (Fiske, 2009).

En cuarto lugar, las características del ambiente y del mundo físico pueden influir en nuestros pensamientos, emociones y comportamientos sociales. Estudios clásicos de la Psicología Social han mostrado que existe una asociación entre la temperatura y los actos violentos. Por ejemplo, Cohn y Rotton (1997), al analizar las llamadas recibidas por la policía de Dallas entre el 1 de enero de 1994 y el 31 de diciembre

de 1995, hallaron que se produjeron más agresiones cuando las temperaturas eran moderadamente altas que cuando eran bajas o muy altas. Además, cuando los datos se agruparon en intervalos de 24 horas, se observó que la relación entre temperatura y violencia también dependía de otras variables temporales, como si era de día o de noche. Recientemente, otros psicólogos sociales (Ruderman y Cohn, 2021) han investigado las relaciones entre la temperatura y otros factores ambientales con los tiroteos masivos en EE.UU. Sus hallazgos confirman que las temperaturas anormales (es decir, las mayores diferencias entre la temperatura real y la esperable en una región) son un predictor del recuento diario de tiroteos con víctimas múltiples. Además, estos sucesos eran significativamente más frecuentes durante los fines de semana, en festividades importantes (Día de la Independencia, Navidad y Año Nuevo), durante las estaciones más calurosas y cuando la temperatura era más alta de lo normal. En el capítulo referido a la agresión se expondrán más detalladamente las teorías y los estudios relacionados con esta temática.

Sin embargo, no solo los factores climatológicos parecen influir sobre los pensamientos, sentimientos y conductas sociales, sino que la mera visión del dinero podría tener un impacto en nuestros comportamientos sociales. En una investigación experimental, Quoidbach et al. (2010) exploraron las relaciones entre ver una imagen de dinero y ser capaz de saborear un chocolate durante más tiempo. En su estudio, los participantes completaron un breve cuestionario presentado en una carpeta, la cual contenía en la página siguiente una imagen de dinero o una foto neutral. Se les indicó que se trataba de otro estudio sin relación con el cuestionario. A continuación, se pidió a los participantes que comieran un trozo de chocolate y, cuando estuvieran listos, completarían un breve cuestionario de seguimiento. Para evaluar la conducta de saborear el chocolate, dos observadores observaron subrepticamente a los participantes. Dado que saborear la comida implica prestar atención al momento presente, tomarse el tiempo para apreciarla y disfrutar de ella (Macht et al., 2005), se indicó a los observadores que midieran, usando cronómetros, el tiempo que los participantes pasaban comiendo el chocolate. Para evaluar el grado en que los participantes mostraron emociones positivas mientras comían, los observadores calificaron el disfrute que mostraron los participantes en una escala de 1 (*Nada*) a 7 (*Mucho*). Sus resultados mostraron que los participantes que vieron la foto del dinero, comparados con aquellos que vieron una imagen no relacionada, pasaron menos tiempo comiendo el chocolate y mostraron menos disfrute. La conclusión del estudio es que un simple recordatorio de la riqueza

redujo la capacidad de los participantes para saborear la experiencia placentera de comer chocolate. En resumen, las características del ambiente físico ejercen una poderosa influencia en nuestros pensamientos, sentimientos y comportamientos sociales, según parece indicar la investigación, por lo cual estas cuestiones también ocupan el interés de los psicólogos sociales.

Por último, los factores biológicos también se pueden considerar una fuente de influencia sobre nuestras preferencias, emociones y comportamientos. A su vez, las experiencias de nuestra vida social interactúan con los factores genéticos y esta influencia se considera bidireccional. En este sentido, se sugiere que las experiencias de estrés, especialmente en los primeros años de vida y también en la edad adulta (p.ej. sufrir diversas formas de trauma o violencia) pueden ser causa de cambios neurobiológicos que acaben afectando al bienestar psicológico (McQuaid et al., 2019). De hecho, los factores ambientales y las experiencias sociales pueden influir en el comportamiento, a veces mucho después de la exposición inicial, a través de los que se denominan *procesos epigenéticos*, que activan o desactivan el funcionamiento de ciertos genes.

1.4. La Psicología Social busca los principios básicos en un mundo social que cambia

Todas las disciplinas científicas tienen como uno de sus objetivos la formulación de unos principios básicos que se puedan aplicar, con independencia de un momento y lugar concretos, a aquellos temas que se estudian. La Psicología Social también tiene ese objetivo en relación con el comportamiento social. De hecho, los psicólogos sociales investigan con objetivo de generar un cuerpo de principios básicos que sean aplicables a diferentes culturas y a través de distintas épocas (Branscombe y Baron, 2022). Sin embargo, en la Psicología Social ha ido ganando cada vez más aceptación la premisa de que las culturas tienen grandes diferencias entre sí y que el mundo social en el cual vivimos también cambia constantemente, y de forma cada vez más acelerada. Las culturas difieren entre sí debido a que toda cultura está organizada en torno a ciertas concepciones, imágenes o modelos esquemáticos de lo que significa ser persona (Kitayama y Uskul, 2011). Estos modelos culturales varían sistemáticamente entre las regiones y grupos étnicos. Mientras que las personas de las culturas individualistas valoran más la independencia (ser vistos como únicos y separados de los demás) y priorizan las metas personales, en las culturas colectivistas se da más relevancia a la interdependencia (ser vistos como similares y conec-

tados con otros) y a las metas grupales. Los ejemplos típicos de las primeras son países occidentales como, por ejemplo, Estados Unidos, y de las segundas, países del Sudeste Asiático, como, por ejemplo, Japón (Cohen y Kitayama, 2019). Esta visión propia de cada cultura influye sobre la realidad social en cada momento y lugar concretos, y además influye sobre los procesos psicológicos individuales, es decir, sobre los pensamientos, sentimientos y comportamientos sociales de sus miembros.

Asimismo, dentro de una misma cultura, las formas en que las personas interactúan entre sí cambian con el tiempo. Los avances tecnológicos, la movilidad individual y colectiva, ya sea por motivos de ocio, trabajo, migración u otros, la influencia de las redes sociales y muchos otros factores aceleran los cambios sociales. Si se piensa en el concepto de familia en los países llamados WEIRD (occidentales, educados, industrializados, ricos y democráticos, por sus iniciales en inglés), se puede apreciar la magnitud del cambio durante el último siglo, en que se ha pasado de la preponderancia de las familias «tradicionales» a la diversidad de esquemas familiares reconocidos por la legislación y socialmente aceptados en la actualidad como, por ejemplo, las familias monoparentales.

1.5. Diferencias entre la Psicología Social y el sentido común

Como se ha señalado anteriormente, la Psicología Social es una disciplina científica. Quizá cabría preguntarse por qué es necesario suscribir un enfoque científico para alcanzar el conocimiento del comportamiento social. Dado que el comportamiento social es algo de lo cual todos tenemos experiencia cotidiana, tanto porque lo ejecutamos como porque lo observamos en las personas que nos rodean. De hecho, es probable que algunas conclusiones a las que ha llegado la Psicología Social científica ya se nos hayan ocurrido antes. Dicho de otra manera, las personas pasan la casi totalidad de sus vidas interactuando con otros y reflexionando sobre cómo se comportan o cómo esperan que lo hagan, de modo que podría decirse que todos somos psicólogos sociales aficionados.

Durante la Segunda Guerra Mundial, el ejército estadounidense llevó a cabo cerca de 300 estudios empíricos sobre la vida de los soldados. Estos datos fueron hechos públicos en 1945 y, a partir de ellos, se publicaron los cuatro volúmenes de la obra titulada *The American Soldier*. Lazarsfeld (1949) menciona una serie de hallazgos en su presentación, como los siguientes, acompañados de unos comentarios explicativos:

1. Los soldados más educados mostraron más síntomas de inestabilidad mental que los soldados menos educados. Explicación: «Los intelectuales estaban menos preparados para el estrés de la batalla que cualquier persona media de la calle».
2. Los soldados procedentes de ambientes rurales mostraron, por lo general, mejor ánimo que los de las ciudades. Explicación: «Después de todo, ellos están más acostumbrados a las privaciones».
3. Los soldados del sur se las adaptaron mejor con el clima cálido de la isla del Pacífico Sur que los soldados del norte. Explicación: «Los sureños están más acostumbrados al clima cálido».
4. Los soldados blancos de rango inferior estaban más ansiosos por convertirse en suboficiales que los negros. Explicación: «La falta de ambición de los negros es conocida, quizá a causa de que tantos años de esclavitud afectaron a la motivación de logro».
5. Los soldados negros del sur preferían a los oficiales blancos del sur a oficiales blancos del norte. Explicación: «Los oficiales sureños eran más paternalistas con los negros».

El propio Lazarsfeld se pregunta: Si todo esto es obvio: ¿por qué destinar dinero y energía para llegar a estos resultados? Y responde que esto podría admitirse, salvo por el hecho de que cada una de las afirmaciones era exactamente lo opuesto de lo que había realmente encontrado: Los soldados peor educados eran más neuróticos que aquellos con educación superior; los sureños mostraron menos habilidad que los norteños para adaptarse a un clima tropical; los negros estaban más ansiosos de promoción que los blancos; y así sucesivamente. Como señala el propio Lazarsfeld, si se hubiera ofrecido la lista de los hallazgos reales, probablemente el lector también los hubiera considerado como obvios (Myers y Twenge, 2022).

Esta explicación nos lleva a la primera diferencia entre el conocimiento procedente del sentido común y el conocimiento científico sobre el comportamiento social. El sentido común se limita con frecuencia a describir cómo han sucedido las cosas, mientras que la Psicología Social está interesada por las causas que explican un fenómeno y por predecirlo antes de que ocurra. En segundo lugar, el sentido común está afectado por el *sesgo retrospectivo*, es decir, por la tendencia a exagerar, después de conocer un resultado, la capacidad de haberlo previsto tal y como finalmente se produjo. Nos referimos a expresiones comunes como, por ejemplo, «Lo supe todo el tiempo» o «Eso ya lo sabía yo desde un principio». Finalmente, otra de las

Cuadro 1.4 El sesgo retrospectivo

El sesgo retrospectivo ocurre cuando las personas sienten que «lo sabían todo el tiempo». Este sesgo parece deberse a la combinación de tres factores: distorsión de la memoria, creencias sobre las probabilidades objetivas de los eventos o creencias subjetivas sobre las propias capacidades de predicción. El sesgo retrospectivo proviene de:

- (a) **Procesos cognitivos:** las personas recuerdan selectivamente información consistente con lo que ahora saben que es verdad. Entonces se implican en ver el sentido y la coherencia de su propio conocimiento con estos hechos. Por ej., después de los atentados del 11-S, un informe de investigación del Senado de los Estados Unidos enumeró las pistas perdidas o mal interpretadas (Gladwell, 2003): la CIA conocía la presencia de agentes de Al Qaeda en EE.UU., agentes del FBI habían advertido que se podría enviar a estudiantes a EE.UU. a Academias de Aviación civil, etc.
- (b) **Procesos metacognitivos:** la facilidad con la que se comprende un resultado pasado se atribuye erróneamente a su supuesta probabilidad previa. Dicho de otra manera, lo entendemos mejor porque ha sucedido anteriormente, y creemos que dicha facilidad

para entenderlo resulta del hecho de que era más probable que sucediese eso en vez de lo contrario.

- (c) **Procesos motivacionales:** las personas tienen la necesidad de ver el mundo como ordenado y predecible y de evitar sentirse culpables de los problemas. Volviendo al ejemplo del 11-S, el FBI ignoró esa advertencia precisa, y no la relacionó con otros informes de que los terroristas planeaban usar aviones como armas, porque los servicios de inteligencia manejaban abrumadora cantidad de información, cuya inmensa mayoría no fue útil. Sin embargo, ahora que había sucedido, los datos que hubieran sido útiles para pronosticarlo parecen obvios (Myers y Twenge, 2022).

Las consecuencias del sesgo retrospectivo incluyen que la atención esté centrada en una sola causa como explicación del pasado, descuidando que puede haber otras explicaciones razonables, así como un exceso de confianza general en la certeza de los propios juicios. Las investigaciones continúan en este sentido para determinar si las personas expertas en un área de conocimiento (p.ej., médicos experimentados frente a practicantes) podrían ser más proclives a este sesgo retrospectivo (Knoll y Arkes, 2017).

diferencias entre el sentido común y el conocimiento científico sobre el comportamiento social es que el primero nos indica *qué* sucede cuando ya ha ocurrido el suceso, mientras que la evidencia científica de la Psicología Social permite determinar cuál de dos predicciones (hipótesis) opuestas era la correcta, así como *cuándo*, *para quién* y *por qué* una u otra de esas dos predicciones podría aplicarse.

1.6. El lugar de la Psicología Social en las Ciencias Sociales

La Psicología Social se enmarca en el ámbito científico de las Ciencias Sociales, al igual que otras disciplinas como la Sociología, la Antropología o la Historia. El marco común de todas ellas es que estudian a los seres humanos y a las sociedades en las cuales estos viven y se desenvuelven, esto es, analizan diferentes aspectos de la vida social. No obstante, existen aspectos diferenciadores. Cada una de estas disciplinas asume principios básicos distintos, se centra en aspectos o facetas diferentes de la vida social (Hogg y Vaughan, 2022) y utiliza diferente metodología para abordar los temas de estudio (véase Cuadro 1.5). Por ejemplo, en Sociología es más frecuente usar encuestas macrosociales, en Antropología las entrevistas en profundidad y en Historia, el análisis documental,

aunque ninguna de estas disciplinas excluya el uso de un método u otro.

La Sociología es la disciplina de las Ciencias Sociales que podría considerarse más cercana a la Psicología Social, en cuanto a su objeto de estudio. La diferenciación entre ambas es, por lo tanto, más sutil y difícil de explicar. Los psicólogos sociales y los sociólogos con frecuencia compiten por ciertas áreas de aplicación profesional, de trabajo y de publicación académica. Aunque, tanto los sociólogos como los psicólogos sociales se ocupan del comportamiento de las personas en las sociedades y los grupos, hay diferencias en la forma en que cada uno enfoca su estudio. Los sociólogos están centrados en el contexto social, por lo tanto, se interesan en el comportamiento de las personas en grupos y sociedades como algo externo, y en parte, independiente de los individuos. En cambio, los psicólogos sociales atienden más a la interacción entre el contexto social y los procesos psicológicos de pensar, sentir y también de comportarse que realizan los individuos.

Consideremos un problema social, por ejemplo, el desempleo. El sociólogo analizaría los datos económicos macrosociales (tasa de parados, tasa de empleos, número de contratos, duración de los contratos, etc.), a la vez que se ocuparía de construir un perfil de las personas desempleadas (edad, género, nivel educativo, actividad profesional anterior, duración del

Cuadro 1.5 Relación de la Psicología Social con otras disciplinas enmarcadas en las Ciencias Sociales

| Disciplina | Objeto de estudio | Relación con la Psicología Social |
|-------------------------|--|---|
| Antropología | Estudio de la cultura humana: valores, creencias y prácticas compartidas por los grupos humanos, que se transmiten de generación en generación. | La cultura es un ámbito de investigación muy relevante para la Psicología Social, puesto que la conducta social no puede entenderse a menos que se considere el contexto cultural. |
| Economía | Estudio científico de los procesos de producción, distribución y consumo de bienes y servicios. | Las relaciones entre Economía y Psicología Social son cada día más estrechas. <ul style="list-style-type: none"> Desde la Psicología Social se han formulado teorías basadas en principios económicos (p.ej., la Teoría del Intercambio Social, Homans, 1961, analiza la conducta social a partir de los conceptos de interés, interdependencia, costes y beneficios). Los economistas empiezan a admitir que el comportamiento económico no se explica solo desde una perspectiva racional, sino a través de la influencia de las percepciones, las creencias y las actitudes en el área que llaman Economía de la Conducta. |
| Historia | Estudia los eventos acaecidos en el pasado, reconstruyéndolos mediante un análisis crítico de las evidencias (p.ej., materiales escritos) con la intención de comprender y explicar las dinámicas de las sociedades del pasado. | Hasta hace poco no se ha producido una interacción entre los psicólogos sociales los historiadores. De hecho, hay temas que se enfocan de forma complementaria y mutuamente enriquecedora para ambas disciplinas. Por ej.,: inmigración. |
| Ciencia Política | Estudio científico de la teoría y práctica de la política, los sistemas y los comportamientos políticos en la sociedad. Su objetivo es alcanzar, mediante la observación y análisis de la realidad política, principios básicos que expliquen su funcionamiento. | El comportamiento político también es tema de interés para los psicólogos sociales, que se ocupan de la intención de voto, la ideología política, las relaciones entre la ideología política y otras temáticas (como el racismo, la discriminación, el sexismo, etc.) y la publicidad política. Otro ámbito de encuentro entre la Ciencia Política y la Psicología Social es el estudio del liderazgo. |

desempleo, oportunidades formativas, etc.), y como mecanismo explicativo del fenómeno se centraría en factores macrosociales educativos, económicos, etc. (Rubio Arribas, 2012). Por el contrario, el psicólogo social se ocuparía de analizar la relación entre las experiencias de socialización familiar y laboral y los procesos psicológicos (formas de pensar, sentir y actuar) que caracterizan a la persona: por ej., deterioro de su autoestima o estrés, en el lado negativo y percepción de empleabilidad o perspectiva de tiempo laboral futuro, en la dimensión positiva (Topa y Zacher, 2018). En resumen, aunque el comportamiento social despierta el interés de varias disciplinas, tiene un abordaje es-

pecífico desde cada una de las Ciencias Sociales, que se caracteriza por diferentes planos de análisis de los fenómenos, tradiciones teóricas y preferencias metodológicas propias de cada una de ellas.

2. PRINCIPIOS BÁSICOS DE LA PSICOLOGÍA SOCIAL

La Psicología Social se caracteriza por abordar su objeto de estudio siguiendo unos principios básicos. Estos principios influyen en la investigación de los psi-

cólogos sociales, es decir, en la forma en que estos se acercan a los temas que estudian, la manera en la que formulan las hipótesis de sus investigaciones y el modo en el que evalúan el comportamiento social e intentan, por último, explicarlo. A lo largo del presente apartado se exponen estos principios, cuya aplicación se verá más detalladamente en el resto de los capítulos del presente libro.

2.1. Construimos nuestra realidad social

Uno de los principios en los que se apoya la labor de los psicólogos sociales es que nuestro pensamiento, emociones y conducta están influenciados por el contexto o ambiente social que nos rodea, pero que esta influencia no se ejerce de forma directa. La realidad social influye en nosotros, pero lo hace en función de la forma en que nosotros mismos la vemos y la interpretamos. La Psicología Social, cuando habla de que construimos nuestra realidad social, alude a que hacemos constantemente una percepción e interpretación de los hechos, acontecimientos y personas que nos rodean. Dicha realidad interpretada o construida es la que, realmente, acaba influyendo en nuestro pensamiento, en nuestras emociones y comportamientos (Myers y Twenge, 2022).

Las personas, constantemente, *damos sentido* a la realidad, es decir, nos esforzamos por que aquello que vemos nos resulte ordenado, predecible, controlable y, para conseguir este resultado, estamos, todo el tiempo, interpretando la realidad. La forma en que reaccionamos ante la realidad no depende exclusivamente de los hechos objetivos en sí mismos, sino de la interpretación o elaboración que hacemos sobre ellos. Un aspecto relacionado con este principio es el hecho de que las personas, con frecuencia, difieren en la construcción o interpretación que hacen de la realidad. Esto explica por qué las personas suelen reaccionar de forma diferente en presencia de los mismos fenómenos. De hecho, lo que sucede es que no están en presencia del *mismo* fenómeno, puesto que, si lo han interpretado de forma diferente, la realidad es distinta para cada una de ellas.

Asimismo, a menudo las personas *ven lo que quieren ver*. Es decir, creemos que hay una realidad objetiva ahí afuera (y si la hay o no, es una cuestión que no compete a la Psicología Social responder, sino a la Filosofía), pero siempre la vemos a través de las gafas que nos dan nuestros intereses, motivaciones, actitudes, valores y creencias. Sin embargo, los potenciales efectos negativos de esta tendencia no son equivalentes en todos los ámbitos. Mientras que es razonable esperar que los aficionados a un equipo de fútbol sean parciales a la

hora de juzgar el rendimiento de su equipo y a los rivales, en cambio se espera que jueces, abogados, policías y otros profesionales sean objetivos y neutrales. Hay abundantes ejemplos de estos fenómenos en la Psicología Social, y el lector los irá descubriendo conforme avance en este libro, pero en este apartado se describe la investigación de Dan Kahan y colaboradores relativa a la valoración de las conductas penalmente punibles.

En relación con los movimientos de protesta, Kahan et al. (2012) llevaron a cabo un experimento con 202 ciudadanos estadounidenses adultos para explorar cómo los valores, a los que cada persona se adhiere, afectan a sus percepciones de los hechos en aquellos actos que tienen consecuencias penales. En primer lugar, se evaluaron qué valores (tradicionales vs. progresistas) eran más importantes para los participantes. En segundo lugar, los participantes vieron vídeos de una manifestación. A la mitad de ellos se les informó que la manifestación ocurría frente a una clínica donde se practicaban abortos y tenía como objetivo protestar contra la legalización del aborto («condición de la clínica de abortos»). A la otra mitad se les dijo que la manifestación ocurrió a las puertas de un centro de reclutamiento militar y tenía como objetivo protestar contra la prohibición, existente en ese momento en las Fuerzas Armadas, de reclutar a soldados abiertamente homosexuales («condición del centro de reclutamiento»). En ambas condiciones, se informó a los participantes que los manifestantes estaban además enfrentándose a la policía por intentar dispersarlos (véase Figura 1.2). Ambas protestas representaban valores opuestos, unos más tradicionalistas («condición de la clínica de abortos») y otros más progresistas («condición del centro de reclutamiento»). El objetivo de los investigadores fue examinar si los participantes con valores opuestos tendrían percepciones diferentes de los hechos cuando se les asignaba la misma condición experimental. Cuando acababan de ver los vídeos, los participantes debían responder expresando su acuerdo o desacuerdo con una escala que evaluaba si la policía intervino porque los manifestantes actuaron de forma punible (p.ej., «Los manifestantes obstruyeron a las personas que intentaban entrar, salir o permanecer legalmente en la clínica de aborto o en el centro de reclutamiento») o si la policía intervino porque se oponía a los contenidos de la manifestación, pese a que los manifestantes fueron pacíficos y solo tenían intención de persuadir (p.ej., «Probablemente el director de la clínica de aborto o del centro de reclutamiento le haya pedido al policía que disolviese la protesta porque esta le molestaba»). Los resultados mostraron que, pese a que todos vieron el mismo vídeo, lo que vieron (expresiones fervientes de disidencia con la única intención de persuadir o intimidación física calculada



Figura 1.2

Imágenes del estudio de Kahan et al. (2012) sobre los movimientos de protesta. Los participantes en ambas condiciones vieron un vídeo de tres minutos y medio aproximadamente de duración de una manifestación de protesta. Las palabras de las pancartas fueron distorsionadas para evitar que se identificaran los contenidos. Las imágenes correspondían a una protesta real ocurrida en Cambridge, Massachusetts, en marzo de 2009.

para interferir con la libertad de los demás) dependía de la congruencia de las posiciones de los manifestantes con los valores culturales propios de los participantes (Kahan et al., 2012). En resumen, las personas construimos la realidad mediante unas percepciones y cogniciones motivadas y culturalmente dependientes,

que nos llevan a ver la realidad a través de nuestras gafas, sostenidas por los valores, motivaciones, intereses, creencias y pertenencias grupales que sustentamos.

En general, las personas tienden a explicar las conductas de los demás recurriendo a características personales, subestimando, por tanto, la influencia de la situación (Aronson et al., 2021). Sin embargo, diversos estudios subrayan que la forma en que se defina la situación y las normas sociales imperantes en ella influyen en el comportamiento de las personas. Liberman et al. (2004) pusieron a prueba esta afirmación con el siguiente experimento. El estudio incluyó dos fases. En la primera, se solicitó a los celadores de una residencia universitaria que elaboraran una lista de estudiantes universitarios que eran especialmente cooperativos o competitivos. Los celadores pudieron hacerlo, dado que conocían bien a los estudiantes. A continuación, los investigadores contactaron con los 48 estudiantes indicados por teléfono, diciéndoles que habían sido seleccionados para un estudio sobre negociación en el cual podrían ganar dinero, pero sin darles más detalles. En la segunda fase, los 48 participantes jugaron al Dilema del Prisionero, un juego que se explica en el Cuadro 1.6.

Los investigadores modificaron un detalle de la situación social: el nombre del juego. Por lo tanto, le dijeron a la mitad de los estudiantes que jugarían el *Juego de Wall Street* y a la otra mitad que jugarían el *Juego de la Comunidad*. Todo lo demás sobre el juego era idéntico. La primera etiqueta, por supuesto,

Cuadro 1.6 El dilema del prisionero

El dilema del prisionero es un problema fundamental de la teoría de juegos, mediante el cual se muestra que dos personas pueden elegir no cooperar a pesar de que, si lo hicieran, obtendrían un resultado más beneficioso para ambas partes. El dilema se propuso originalmente en el ámbito de las matemáticas (Flood, 1951, 1952), pero Tucker (1950) le dio el formato con el que se conoce hoy el juego, ya que añadió los beneficios penitenciarios y lo popularizó con el nombre actual. Aunque en la actualidad existen muchas versiones, con premios económicos, fichas y otro tipo de recompensas, el enunciado básico es:

«La policía acaba de arrestar a dos sospechosos de un crimen, sin pruebas suficientes para condenarlos y, tras haberlos separado, cada uno de ellos es interrogado por separado y la policía les ofrece el mismo trato. Si uno confiesa y su cómplice no, el cómplice será condenado a cinco años de prisión mientras que el delator será liberado. Por el contrario, si calla y el cómplice confiesa, el primero recibirá esa pena y el cómplice será quien salga li-

bre. Pero si ambos confiesan el crimen, cada uno recibirá una condena menor, de sólo cuatro años. Si ninguno confiesa, ante la falta de pruebas, pasarán un año en la cárcel acusados de un cargo menor».

La conclusión lógica, si se toma en cuenta el beneficio de cada uno de los prisioneros por separado, es que deberían escoger la situación que es mejor para ellos individualmente en lugar de la decisión beneficiosa para ambos. Por consiguiente, si analizamos la situación desde el punto de vista de uno de los prisioneros, la mejor decisión siempre será confesar, ya que de esta forma se minimiza la condena que se obtiene, independientemente de lo que decida el otro. Sin embargo, si hubieran cooperado hubieran sido condenados solo a un año cada uno, es decir, que la mejor opción conjunta es cooperar entre ellos y no delatar al compañero. El juego puede llevarse a cabo con una sola ronda, pero la situación presenta mayor interés cuando los jugadores tienen N opciones o rondas, porque esto les permite *aprender* progresivamente, es decir, ajustar su conducta a la del otro participante.

connotaba individualismo, preocupación por el interés propio y un contexto en el que es probable que primen las normas de competitividad. La segunda etiqueta, por el contrario, connotaba interdependencia, interés colectivo y un contexto en el que es probable que operen las normas cooperativas. Los participantes que fueron juzgados como competitivos o cooperativos fueron asignados a uno de los dos juegos, lo que resultó en cuatro condiciones (combinando los dos nombres del juego x los dos tipos de personas). Además, los participantes fueron emparejados para formar una diada similar, ya sea con mayor probabilidad de cooperar o con mayor probabilidad de competir. Las instrucciones que recibieron los participantes fueron las mismas que se presentaron previamente a los celadores, incluido un par de referencias verbales al *Juego de Wall Street* o al *Juego de la comunidad*, y a partir de ese momento jugaron siete rondas.

En la Figura 1.3, se aprecia que haber sido previamente evaluados por los celadores como más propensos a cooperar o más propensos a competir no tenía poder predictivo en absoluto. Es igualmente visible que el nombre del juego ejerció un efecto significativo en las decisiones de los participantes. En la primera ronda, aquellos que jugaron el *Juego de la Co-*

munidad, tanto los nominados como más propensos a cooperar como aquellos más propensos a competir, cooperaron. En el *Juego de Wall Street*, solo el 33% de los participantes cooperaron, independientemente de si fueron evaluados como cooperativos o lo contrario. Las elecciones durante las siete rondas completas presentaron resultados semejantes (ver Figura 1.3 derecha). Esta imagen refleja el hecho de que los participantes que cooperaron y recibieron cooperación en la primera ronda generalmente continuaron cooperando en las rondas posteriores, mientras que los participantes que habían competido y/o se enfrentaron a la competencia en la primera ronda tendieron a competir a partir de entonces (nuevamente, sin tener en cuenta si se los había evaluado previamente como probablemente cooperativos o competitivos). En resumen, el supuesto rasgo de personalidad de un estudiante no propició ninguna diferencia medible en su comportamiento. Los estudiantes etiquetados como competitivos no fueron más propensos a adoptar la estrategia competitiva que aquellos que fueron etiquetados como cooperativos. En cambio, el nombre del juego, es decir, la denominación que se le dio a la situación envió un poderoso mensaje sobre cómo deberían comportarse los jugadores.

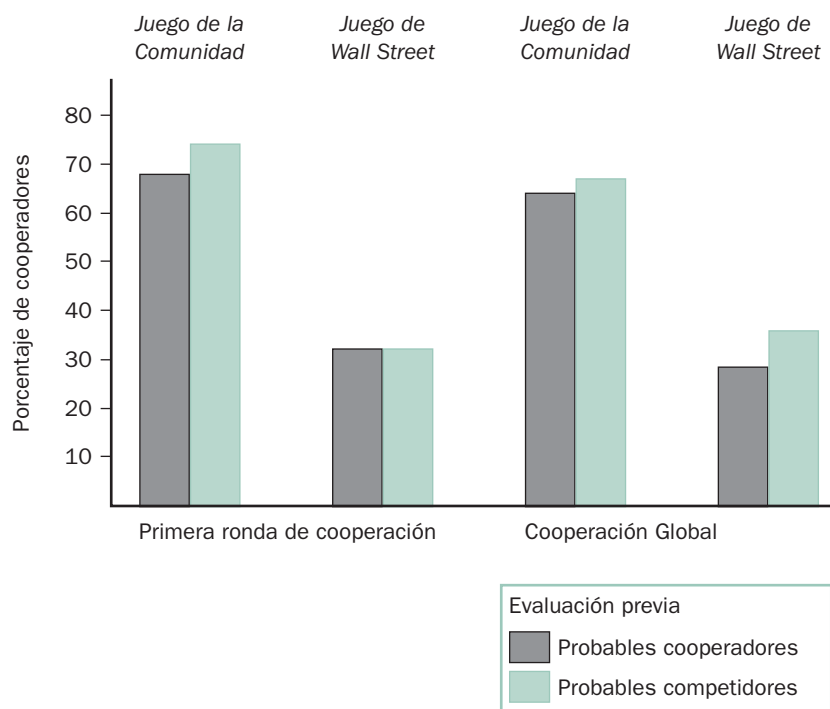


Figura 1.3

Resultados del experimento de Liberman et al. (2004).